

Dla naszego Klienta, dynamicznie rozwijającej się firmy w branży POSM o kapitale polskim, poszukujemy Kandydatów na stanowisko:



Key Account Manager

Miejsce pracy: Warszawa

Obowiązki:

- Sprzedaż materiałów POS,
- Rozbudowa portfela klientów w kraju jak i za granicą,
- Inicjacja projektów - działania pro-aktywne (aktywny udział w kreacji oferowanych produktów),
- Analiza potrzeb rynku oraz monitorowanie działań konkurencji,
- Koordynacja projektów w obrębie posiadanego portfela klientów,
- Spotkania z klientami (tworzenie długofalowych relacji z klientami), prezentacja oferty produktowej,
- Tworzenie biznes planów kwartalnych oraz raportowanie ich realizacji,
- Tworzenie raportów związanych z działalnością rynku oraz konkurencji.

Wymagania:

- Wykształcenie wyższe,
- Udokumentowane doświadczenie w sprzedaży produktów i / lub usług,
- Umiejętność pracy zespołowej,
- Znajomość procesów sprzedażowych,
- Umiejętność prowadzenia kilku projektów jednocześnie oraz poruszania się między nimi,
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego – codzienny kontakt z klientami międzynarodowymi,
- Dyspozycyjność – wyjazdy krajowe jak i zagraniczne,
- Prawo jazdy kat. B,
- Znajomość branży POSM oraz procesów technologicznych z zakresu obróbki tworzyw sztucznych, drewna czy metalu będzie dodatkowy atutem.

Oferujemy:

- Szkolenie wdrażające,
- Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę,
- Pakiet atrakcyjnych szkoleń, zajęcia językowe, pakiet medyczny,
- Realne możliwości awansu i rozwoju kompetencji,
- Atrakcyjne wynagrodzenie oraz system motywacyjny wpisany w politykę personalną firmy,
- Pracę w dynamicznym zespole, brak monotonii.

