

Key Account Manager

Miejsce pracy: Warszawa

Obowiązki:

- Nawiązanie i budowanie relacji nowymi klientami oraz utrzymanie relacji z już istniejącymi. (średnie i duże marki konsumenckie).
- Osiąganie ustalonego wyniku miesięcznej sprzedaży.
- Przygotowywanie i wdrażanie planu rozwoju biznesu.
- Przygotowywanie profesjonalnych prezentacji sprzedażowych.
- Badanie i interpretowanie potrzeb klientów, aby zapewnić najbardziej opłacalne i innowacyjne rozwiązania.
- Negocjowanie i wdrażanie ofert sprzedażowych.
- Planowanie, zarządzanie i raportowanie działań sprzedażowych w systemie CRM.
- Dostarczanie dokładnych informacji o wynikach pracy zespołowi technicznemu.
- Dostarczanie klientom dokładnych informacji zwrotnych na temat wykonywanych prac, ogólnych zapytań oraz terminów zakończenia i montażu.
- Inicjowanie i uczestniczenie w kreatywnych rozwiązaniach zespołowych, przeprowadzanie burzy mózgów, wyszukiwanie projektów, wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań dla kluczowych klientów.

Wymagania:

- Doświadczenie w pracy na podobnym stanowisku.
- Znajomość branży POS.
- Doświadczenie w pracy z systemem CRM.
- Instynkt i głód sprzedażowy.
- Silnie rozwinięte umiejętności negocjacyjne.
- Zaangażowanie i wytrwałe dążenie do wyznaczonych celów.
- Umiejętność dynamicznej, aktywnej pracy.
- Komunikatywność, energiczność.
- Znajomość języka angielskiego (poziom komunikatywny).
- Prawo jazdy kat. B.

Oferujemy:

- Stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę.
- Ciekawą pracę w stabilnej branży.
- Atrakcyjne wynagrodzenie, uzupełnione o system premii i prowizyjny.
- Pakiet benefitów pozapłacowych.
- Przyjazną atmosferę pracy w młodym, dynamicznym zespole.

Chcesz wiedzieć więcej?

Nie zwlekaj, już TERAZ prześlij do nas swoje CV na adres:

agnieszka@hrmind.pl