

Kierownik / Kierowniczka Sprzedaży w Pionie Handlowym – Segment Prefabrykacji i Suchych Zapraw

Obszar działania: Polska Północno-Wschodnia, woj. Podlaskie i Warmińsko-Mazurskie

Forma współpracy: Umowa o pracę

Termin nadsyłania aplikacji do 10.12.2024

Twoje zadania na stanowisku:

- Realizacja wyznaczonych celów sprzedażowych w powierzonym obszarze - **sprzedaż cementu luzem w segmencie prefabrykacji i suchych zapraw na terenie Polski Północno-Wschodniej**;
- Opracowywanie i prezentacja oferty, doradztwo sprzedażowe i techniczne dla Klientów, negocjacje oraz finalizowanie umów sprzedaży, nadzór nad realizacją umów;
- Nawiązywanie i zarządzanie relacjami w celu utrzymania długofalowej współpracy z aktualnymi Klientami oraz rozwój nowego portfolio Klientów;
- Monitorowanie i analiza rynku (aktualnych i planowanych projektów budowlanych, potencjalnych Klientów, poczynań konkurencji) oraz inicjowanie na tej podstawie działań mających na celu utrzymanie i rozwój wartościowych Klientów oraz dostosowanie oferty firmy do sytuacji rynkowej;
- Minimalizacja poziomu należności od pozyskanych i obsługiwanych Klientów;
- Efektywna współpraca z innymi pionami firmy w celu realizacji założonych wyników finansowych.

Nasze oczekiwania:

- Doświadczenie w pracy na podobnym stanowisku (w sprzedaży produktów / usług budowlanych) – min 1 rok;
- Doświadczenie w sprzedaży B2B;
- Praktyczna znajomość produktów budowlanych i możliwości ich wykorzystania na kolejnych etapach projektów budowlanych;
- Znajomość rynku inwestycji budowlanych w Polsce;
- Wykształcenie wyższe techniczne będzie dodatkowym atutem;

- Umiejętność efektywnej pracy pod presją czasu i stresu;
- Praktyczna znajomość MS Office;
- Czynne prawo jazdy kat. B;
- Dyspozycyjność do częstych wyjazdów służbowych na terenie kraju;
- Nastawienie na osiągnięcie wyznaczonych celów;
- Orientacja na klienta i umiejętności budowania długofalowych relacji;
- Umiejętności komunikacyjne, zdolność organizacji pracy własnej, inicjatywa i aktywność w działaniu;
- Wysoki poziom elastyczności - umiejętność dostosowania się do potrzeb Klienta i szukania rozwiązań spełniających jego oczekiwania;

Co możesz zyskać?

- Pracę w dużej i stabilnej firmie o globalnym zasięgu;
- Możliwość rozwoju, nauki i zdobywania doświadczenia;
- Samochód służbowy (w tym do użytku prywatnego);
- Konkurencyjne wynagrodzenie, szeroki pakiet świadczeń dodatkowych;
- Rozbudowany pakiet benefitów m.in.,
 - prywatna opieka medyczna LUX MED dla Ciebie i Twojej rodziny,
 - karty sportowe FitProfit i możliwość uczestnictwa w Pracowniczych Klubach Sportowych,
 - ubezpieczenie dla Ciebie i Twojej rodziny,
 - dostęp do platformy MyBenefit, która co roku zasilana jest środkami pieniężnymi przez Pracodawcę i na której możesz robić zakupy w preferencyjnych cenach,
 - dodatkowy dzień wolny z okazji Barbórki,
 - jeżeli jesteś Rodzicem gwarantujemy dodatkowy dzień wolny ekstra w celu sprawowania opieki nad pociechą.
 - dofinansowanie do okularów,
 - programy szkoleniowe realizowane online i stacjonarnie,



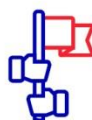
Zapewniamy
bezpieczeństwo



Koncentrujemy się
na Klientach



Pracujemy jako
jeden zespół



Działamy
uczciwie



Wspieramy
innowacje



Budujemy
różnorodność

W naszych rekrutacjach stosujemy zasady równości i poszanowania różnorodności. Zatrudniamy Kandydatów i Kandydatki, najlepiej spełniających wymagania na danym stanowisku, bez względu na wiek, płeć, stopień sprawności, pochodzenie czy inne cechy.

Jeśli czujesz, że ta praca jest dla Ciebie, kliknij

Aplikuj ↗