

Kierownik Sprzedaży w kanale Horeca (Bydgoszcz/Gdańsk/Olsztyn)

Zadania:

- realizacja planu sprzedaży w kanale HoReCa,
- budowa i rozwijanie relacji biznesowych z nowymi i obecnymi Klientami,
- przygotowywanie ofert handlowych i negocjowanie warunków sprzedaży,
- koordynowanie pracy oraz kontrola efektywności sprzedaży podległych Przedstawicieli Handlowych, analiza wskaźników handlowych oraz maksymalizacja wyników sprzedaży na terenie północno-wschodniej Polski,
- współpraca z innymi działami firmy, w tym marketingiem i logistyką, w celu zapewnienia jak najlepszej obsługi klienta,
- współtworzenie i wdrażanie strategii sprzedażowych, procedur oraz procesów operacyjnych,
- przeprowadzanie szkoleń sprzedażowych, produktowych w podległym regionie.

Wymagania:

- co najmniej 4 letnie doświadczenie na stanowisku przedstawiciela handlowego branży spożywczej, w sprzedaży do punktów detalicznych (znajomość kanału HORECA będzie dodatkowym atutem),
- minimum 2-letniego doświadczenia na stanowisku Kierownika Sprzedaży popartego udokumentowanymi sukcesami w pracy z przedstawicielami handlowymi - warunek konieczny,
- rozwinięte kompetencje menadżerskie (zarządzanie zespołami, motywowanie, udzielanie informacji zwrotnej, egzekwowanie zadań),
- umiejętność przekazywania wiedzy,
- gotowość do pracy w terenie w podległym regionie, czynne prawo jazdy kat. B,
- dobra organizacja pracy, inicjatywa i samodzielność w działaniu,
- umiejętność analizowania kluczowych wskaźników sprzedażowych oraz wdrażania właściwych działań prosprzedażowych,
- nastawienie na współpracę w zespole i dążenie do wspólnego celu,
- orientacja na wynik i skuteczność w realizacji zadań, poparta sukcesami.

Oferujemy:

- stałą, interesującą pracę w stabilnej firmie,
- zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę,
- możliwość rozwoju zawodowego i osobistego oraz zdobywanie nowych doświadczeń,
- służbowy samochód, telefon, laptop,
- bogaty pakiet ubezpieczenia medycznego i sportowego,
- miłą atmosferę i dobre warunki pracy.