

B2B PARDAVIMŲ VADOVAS (-Ė) (CHEMIJOS, ĮRENGINIŲ PRAMONĖ)

Vilnius, Kaunas ir kt. miestai

Atlyginimas: 3500 - 4000 €/mėn. į rankas

Konkretus atlyginimas priklausys nuo kandidato kompetencijų ir žinių,
+ priedai.

PRISIJUNGUSI (-ĘS) PRIE KOMANDOS, TU BŪSI ATSAKINGA (-AS) UŽ:

- B2B pardavimų strategijos kūrimą ir efektyvų įgyvendinimą Lietuvos rinkoje, pramonės/gamybos sektoriuje;
- strateginį produktų pardavimo ir vystymo planavimą svarbiausiems sektoriaus klientams;
- klientų vizitavimą, pasiūlymų teikimą, sutarčių ruošimą;
- rinkos stebėjimą, konkurencinės aplinkos analizę, naujų B2B pardavimo kanalų paiešką, strateginio veiksmų plano rengimą;
- naujų idėjų generavimą, procesų optimizavimą, kokybės gerinimą;
- komandos užduočių formavimą ir kontrolę.

KOMPA NIJA TAU SIŪLO:

- dinamišką ir atsakingą darbą, sprendimų laisvę ir profesinio tobulėjimo galimybes;
- motyvuojantį darbo užmokestį ir papildomų naudų paketą;
- automobilį ir kt. naudų paketus.

TIKIMĖS, KAD TU:

- turite sėkmingos vadovaujamos darbo patirties B2B pardavimuose, gamybiniame sektoriuje;
- esate įgijęs (-jusi) aukštąjį išsilavinimą;
- esate orientuotas (-a) į rezultatą, pasižymite lyderyste ir proaktyvumu, sprendžiant problemas;
- turite puikius derybinius įgūdžius, gebate efektyviai bendradarbiauti su partneriais, klientais bei komanda;
- turite puikius kompiuterinio raštingumo įgūdžius.

Susidomėjai ir manai, kad esi kandidatas (-ė), kurio (-ios) mes ieškome, atsiųsk savo gyvenimo aprašymą el. paštu atranka@personalosprendimai.com ir dalyvauk atrankoje.