Megbízó partnerünk világszerte ismert gyártó és kereskedő vállalat, mely az építőipar, a gyártóipar-és szerelőipar továbbá a professzionális felhasználók számára értékesíti erős márkanévvel rendelkező elektromos gépeit és szerszámait. Regionális fejlesztési célkit&#369zései magyar piacra irányuló feladatainak megvalósításához számára a disztribútori hálózaton keresztül történő értékesítésben tapasztalatot szerzett dinamikus és elhivatott szakembert keresünk az alábbi feladatkörbe:

ÉRTÉKESÍTÉSI ÉS ÜZLETFEJLESZTÉSI VEZETŐ (KERTI KISGÉPEK)

Feladatok

- A regionális értékesítési stratégia keretében az Outdoor termékcsalád hazai piacra történő bevezetése
- Elemzi az Outdoor eszközök hazai piacát, elkészíti a termékek vállalatra vonatkozó értékesítési prognózisát
- Szorosan együttműködik a marketing csapattal, javaslatot dolgoz ki a felelősségi körébe tartozó piac értékesítési és marketing stratégiájára és a termékcsoportban megvalósítandó fejlesztésekre
- Személyes kapcsolatot tart fenn a kiemelt vevőkkel, új ügyfelek megnyerésével bővíti a vevőkört
- Az üzleti partnerek fejlesztése, a termékválaszték végfelhasználók felé történő bemutatása, műszaki támogatás
- Eladási- és termék tréningek biztosításával és közös vevőlátogatások keretében támogatja munkatársait
- Ajánlattétel és szerződéstárgyalások
- Konferenciákon, szakkiállításokon és szakmai szervezetek rendezvényein képviseli vállalatát
- A piaci program megvalósításával teljesíti az éves árbevételre és hozamra vonatkozó előirányzatokat és az üzletvezetést rendszeresen tájékoztatja az előirányzatok teljesítésének alakulásáról
- Az értékesítési célkitűzés megvalósítását elősegítő eladás ösztönző akciókat, kampányokat szervez
- A piaci eseményekről, a versenytársak aktivitásáról folyamatosan tájékoztatja az üzletvezetést, szükség szerint aktuális intézkedésekre tesz javaslatot

Elvárások

- Felsőfokú közgazdasági vagy műszaki végzettség
- Angol nyelvtudás
- B2B értékesítésben, ideálisan elektromos szerszámok, kerti gépek és eszközök termékkörben szerzett szakmai tapasztalat
- Igazolt tapasztalat felelős értékesítési pozícióban (Sales Manager, KAM, BDM, Senior Sales Representative)
- Célorientált beállítottság, erős sikerorientáció, önálló döntéshozó képesség
- Kiváló kommunikációs és üzleti kapcsolatépítési képesség, együttműködésre építő munkastílus

Amit megbízónk nyújt

- Versenyképes jövedelem, bónusz, hatékony munkavégzést biztosító eszközök (cégautó, laptop, mobil)
- Érdekes feladatok, innovatív fejlesztési-gyártási háttér
- Nemzetközi környezet, folyamatos képzések, csapatépítés támogatása

A munkavégzés helye

Budapest

A jelentkezés módja

Várjuk fényképes önéletrajzát a lenti e-mail címre. Kérjük az email tárgyában feltüntetni a pozíció pontos megnevezését:
ÉRTÉKESÍTÉSI ÉS ÜZLETFEJLESZTÉSI VEZETŐ (KERTI KISGÉPEK), Budapest

Elérhetőségi adatok

IMPC Personnel Hungária Kft.
Kapcsolattartó: Sárkány Zita
E-mail: 00583@impc.hrszoftver.hu
Mobil: +36-30-864-5000
Telefon: +36-22-500-240
Fax: +36-22-500-241
Web: www.impc.hu
Nyilvántartási szám: 20158-1/2009-5100-678