



Nemzetközi megbízó partnerünk az épületbiztonsági jelzőrendszerek fejlesztésében és gyártásában több mint öt évtizedes tapasztalattal rendelkezik, a magyarországi piacon az elmúlt 10 évben folyamatosan erősítette jelenlétét és piaci pozícióját. A termékek kiváló minőségét és megbízhatóságát a sok évtizedes gyártói és felhasználói tapasztalat biztosítja, amelyhez jelentős garancia vállalás is járul. Az épületbiztonsági jelzőrendszerek mellett egyre jelentősebb részarányt képviselnek a komplex rendszerekbe csatlakozó épületbiztonsági alrendszerei, valamint ezeket összefogó integrációs szoftver, így partnervállalatunk ügyfelei komplex felügyeleti rendszerek kialakításánál is számíthatnak a termékekre és a kapcsolódó szolgáltatásokra. Ügyfélkörét képező biztonságtechnikai telepítők, rendszerintegrátorok és szakkereskedők számára erős háttérül szolgál a széles raktárkészlet, a fejlett oktatási rendszer és a kiemelkedő garanciális feltételek. Az eszközök értékesítéséhez kapcsolódó komplex szolgáltatások támogatják a létesítési, telepítési projektek teljes folyamatát, az előkészítési és tervezési fázisától kezdve az átadást követő karbantartási fázisig kiterjedően. A növekvő vevőkör magas színvonalú kiszolgálása érdekében ügyfelünk bővíti magyarországi szervezetét, számára szakmailag elhivatott és motivált vezető munkatársat keresünk az alábbi pozícióba:

COMMERCIAL DIRECTOR

Feladatok

- Az üzleti célokkal összhangban lévő stratégiák kidolgozása, tervezése és végrehajtása a nyereséges működés és növekedés elősegítése érdekében
- Az értékesítési és piacfejlesztési célkitűzések teljesítése - Az értékesítési célkitűzések megvalósítását a budapesti központon túl további 3 regionális iroda segíti.
- Kölcsönösen előnyös kapcsolatok kiépítése és fenntartása a kulcsfontosságú piaci partnerekkel (tervezők, integrátorok, telepítők, fővállalkozók, befektetők)
- Új ügyfelek megszerzése és az ügyfélkapcsolatok (új és meglévő) fenntartása, erősítése
- Az építési beruházási piac elemzése, üzleti lehetőségek feltárása
- Az értékesítési és mérnöki csapat irányítása és támogatása a kereskedelmi és növekedési célok elérésében
- Aktív, vezetői részvétel a projektköltségvetések és költségtervek kidolgozásában és követésében
- Biztosítja a vállalat kereskedelmi folyamatainak és eljárásainak teljes körű és megfelelő végrehajtását
- Havi projektköltségvetési jelentések készítése a vállalati menedzsment számára
- A kereskedelmi tevékenységek teljesítményének nyomon követése a kulcsfontosságú mérőszámok segítségével és



jelentések készítése az ügyvezető és a regionális menedzsment számára

Elvárások

- Főiskolai/egyetemi diploma mérnöki, gazdasági vagy egyéb releváns szakirányon
- Aktív angol nyelvtudás, erős Excel alkalmazási jártasság, project management ismeret
- Az építőiparban épületbiztonsági jelző eszközök és rendszerek B2B kereskedelmében vagy kapcsolódó mérnöki, kivitelezési szolgáltatások terén szerzett szakmai tapasztalat, jelentős előnyt jelentene kifizetés nélküli épületberendezésekkel, alrendszerekkel kapcsolatos tapasztalat
- Az építőipari vállalkozások, üzleti folyamatok, projekt alapú megvalósítás alapos ismerete
- Erős értékesítés-orientált hozzáállás, kereskedelmi tudatosság stratégiai gondolkodással párosulva
- A projekt minden szakaszában a döntéshozókkal való kapcsolattartásra való fókuszálás képessége
- Kiváló interperszonális és tárgyalási készségek
- Vezetési készség és tapasztalat

Amit megbízónk nyújt

- Management szintű juttatáscsomag, cégautó
- Nagy tradíciójú vállalat, stabil háttér a piaci stratégia megvalósításához

A munkavégzés helye

Budapest

A jelentkezés módja

Az adatkezelési nyilatkozatot a <https://impc.hu/privacy> linkre kattintva kérjük, hagyja jóvá. Várjuk fényképes önéletrajzát a lenti e-mail címre. Kérjük az email tárgyában feltüntetni a pozíció pontos megnevezését: **COMMERCIAL DIRECTOR, Budapest**

Elérhetőségi adatok

IMPC Personnel Hungária Kft.

Kapcsolattartó: Nagy Judit

E-mail: jelentkezes@impc.hu

Mobil: +36-30-386-8362

Telefon: +36-22-500-240

Web: www.impc.hu

Nyilvántartási szám: 20158-1/2009-5100-678