

Manažér predaja

Informácie o pracovnom mieste

Miesto práce: Česká republika, občan ČR
Termín nástupu: asap
Druh pracovného pomeru: plný úväzok

Náplň práce, právomoci a zodpovednosti

- Komplexná starostlivosť o domácich aj zahraničných obchodných partnerov
- Vyhľadávanie nových obchodných partnerov pre určený región
- Príprava otvorenia nových obchodných kancelárií
- Rozvoj obchodného plánu a predajnej stratégie
- Analýza požiadaviek klienta, návrh riešenia, prezentácia, zaškolenie, príprava a zodpovednosť za pridelené projekty
- Obchodné zručnosti – predaj
- Účasť na služobných cestách a výstavách

Iné výhody

- Zázemie v stabilnej spoločnosti s dlhoročnou tradíciou
- Motivujúce finančné ohodnotenie
- Mladý dynamický kolektív
- Priestor na sebarealizáciu a odborný rast

Požadované vzdelanie

- stredoškolské s maturitou
- nadstavbové/vyššie odborné vzdelanie
- vysokoškolské I. stupňa
- vysokoškolské II. stupňa

Zameranie, odbor:

- ekonomické, technické, stavebné

Znalosti

- Jazykové znalosti:
- Nemecký jazyk – aktívne
- Počítačové znalosti – používateľ:
- Microsoft Outlook – pokročilý
- Microsoft Excel – pokročilý
- Microsoft PowerPoint – pokročilý
- Vodičský preukaz B
- Požadovaná prax 3 roky

Osobnostné predpoklady a zručnosti

- NEMČINA nutnosť slovom a písmom
- predchádzajúca skúsenosť na obchodnej pozícii
- samostatnosť
- flexibilita, orientácia na výsledok
- asertivita, koncepčné myslenie, psychológia predaja
- komunikatívnosť na veľmi dobrej úrovni
- znalosť profesionálnych techník pri vyjednávaní
- schopnosť presadiť sa
- ovládanie prezentačných techník a marketingových nástrojov
- flexibilná osobnosť s veľmi dobrými organizačnými schopnosťami
- schopnosť pracovať pod veľkým časovým tlakom
- schopnosť pracovať v tíme