SKLEJKA - EKO S.A.

3 FIRMY JEDNA KULTURA ORGANIZACYJNA

BIURO styl | lenwit-fornir Spółka z o.o. | SKLEJKA - EKO S.A.

Oferujemy

- Umowę o prace
- Atrakcyjne wynagrodzenie
- Lektorat j.angielskiego
- Niezbędne narzędzia pracy
- Prywatną opiekę medyczną
- Pakiet grupowego ubezpieczenia na życie
- Dofinansowanie do wakacji
- Dofinansowanie do: sportu, kultury, rozrywki

Menadżer Procesu Sprzedaży

- jeśli wyróżniasz się profesjonalizmem
- jeśli jesteś osobą otwartą na kreowanie efektywnego środowiska pracy

APLIKUJ DO NAS

lokalizacja: Ostrów Wielkopolski, Witaszyce, Poznań

Menadżer najważniejszego procesu, jakim jest proces sprzedaży w naszym rozumieniu, uczestniczy w kreowaniu, wdrażaniu i realizacji strategii Grupy. Tworzy efektywne systemy działań, testuje je, ulepsza i dopasowuje do wyznaczonych celów organizacji. Zarządza przede wszystkim aktywnościami członków zespołu sprzedażowego wraz z aktywnym uczestnictwem we wspólnej pracy w terenie.
W sposób analityczny ocenia rynki docelowe, empatyczny oczekiwania i potrzeby biznesowe klientów. Menadżer planuje rynki docelowe, aby maksymalnie wykorzystać posiadane zasoby w czasie jakim dysponuje on i jego zespół. Menadżer zadaje właściwe pytania. Menadżer nadzoruje i poprawia proces obsługi klientów, pamiętając o kwestii budowania właściwych relacji i wizerunku Grupy firm, którą reprezentuje. Menadżer dba o rozwój zawodowy swoich podopiecznych poprzez zaplanowanie szkoleń grupowych i indywidualnych, program wsparcia coachingowego i mentoring zawodowy. Menadżer procesu sprzedaży zna plany osobiste i zawodowe swoich podwładnych, dzięki czemu proces komunikacji jest efektywny.
Menadżer jest gwarantem odniesienia sukcesu zespołowego i indywidualnego – za to właśnie profesjonalny menadżer pobiera wynagrodzenie. Zespół sprzedażowy nie szuka nowych problemów, szuka dobrze pojętego wsparcia – zarówno uznania, jak i zwrócenia uwagi na dobre praktyki oraz błędy. Motywuje swój zespół poprzez własny dobry przykład, bycie autentycznym liderem, zwracając uwagę na właściwe aktywności i zachowania.

Od klientów oczekujemy:

- biegłej znajomości języka obcego,
- doświadczenia w budowaniu sprzedaży b2b,
- doświadczenia w sprzedaży na rynkach zagranicznych,
- wysokiego zorientowania na cele biznesowe i innowacyjnego podejścia do ich realizacji,
- aktywnego udziału w budowaniu procesów biznesowych firmy oraz jej kultury organizacyjnej,
- angażowania się w udoskonalanie tych procesów pod kątem efektywności i skuteczności działania.

Osoby zainteresowane prosimy o przesłanie zgłoszenia w formie CV wraz z klauzulą na adres: Sklejka-Eko S.A. 63-400 Ostrów Wielkopolski, ul. Reymonta 35 lub na adres e-mail: kadry@sklejkaeko.pl.

Zastrzegamy sobie prawo do kontaktu tylko z wybranymi osobami

Klauzula zgody oraz obowiązku informacyjnego

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w CV oraz liście motywacyjnym Administratorowi, którym jest Sklejka-Eko S.A. w celu przeprowadzenia procesu rekrutacji.

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w CV oraz liście motywacyjnym Administratorowi, którym jest Sklejka Eko S.A. w celu wykorzystania w procesie przyszłych rekrutacji.

Oświadczam, że jest mi znana treść obowiązku informacyjnego znajdującego się na stronie https://www.sklejkaeko.pl/obowiazek-informacyjny/