

Kierownik Sprzedaży regionu Warszawa

Nr ref.: 1350

Lokalizacja: PROJEKT ZAKOŃCZONY

Klient: międzynarodowy lider w branży IT

Data publikacji: 2015-03-03

Wyzwania:

- Zarządzanie regionalną strukturą sprzedaży (sprzedaż bezpośrednia i pośrednia)
- Zbudowanie przywództwa i zarządzanie zmianą
- Realizacja planów sprzedażowych i budżetu w zarządzanym regionie (aktywne poszukiwanie możliwości rozwoju sprzedaży, optymalizacja procesów sprzedażowych i wdrożeniowych, proponowanie adekwatnych rozwiązań i działań)
- Planowanie i realizacja zatwierdzonych działań marketingowych
- Budowanie relacji z Klientem, wspieranie współpracowników w negocjacjach kluczowych kontraktów oraz w sytuacjach trudnych
- Współpraca z innymi działami w firmie na poziomie Polski i międzynarodowym, zarządzanie projektami międzydziałowymi
- Zarządzanie zespołem sprzedaży o zróżnicowanej strukturze, wdrożenie i przestrzeganie standardów pracy
- Prowadzenie seminariów i szkoleń

Profil Poszukiwanego Kandydata::

- Znajomość rynku usług inwestycyjnych B2B (doświadczenie w sprzedaży rozwiązań informatycznych będzie atutem)
- Minimum kilkuletnie doświadczenie w pełnieniu roli menedżera (struktura regionalna, dział sprzedaży, zarządzanie segmentem...), wysoka świadomość biznesowa
- Umiejętność zarządzania priorytetami
- Silne przywództwo – delegowanie, angażowanie, rozwijanie kompetencji, motywowanie do aktywnego poszukiwania rozwiązań, budowanie zespołu
- Sukcesy w sprzedaży potwierdzone na rynku, nastawienie na realizację budżetów sprzedażowych, analiza rentowności sprzedaży, kontrola kosztów;
- Umiejętności negocjacyjne na poziomie relacji b2b
- Umiejętność budowania długofalowych relacji oraz umiejętności prezentacyjne

- Znajomość zagadnień finansowych oraz narzędzi i wskaźników biznesowych: P&L, tworzenie i zarządzanie budżetem, raportowanie, rozumienie i stosowanie KPI
- Umiejętność pracy w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu biznesowym, elastyczność, analiza ryzyk i proaktywność
- Wykształcenie wyższe
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Atuty oferty:

- Praca w międzynarodowej firmie
- Samodzielność w działaniu
- Możliwość sprawdzenia umiejętności leaderskich i praca ze zróżnicowanym zespołem (sprzedaż, wdrożenie, rozwój)
- Wyzwania biznesowe polegające na realizacji wyników sprzedażowych i zarządzaniu zmianą
- Rozwój zawodowy

Osoby zainteresowane prosimy o przesyłanie aplikacji na adres: cv@h2b.com.pl.

Prosimy o wysłanie aplikacji CV z „Nr Ref. 1350 ” i dopisanie następującej klauzuli:

"Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926, ze zm.)"

Gwarantujemy całkowitą poufność.

Jeżeli okaże się, że nie jest to wyzwanie zbieżne z Pana/Pani motywacją i kierunkiem rozwoju, prosimy o przekazanie zaproszenia do projektu osobom, które mogłyby być zainteresowane.