

Dyrektor Sprzedaży

Nr ref.: 1392

Lokalizacja: PROJEKT ZAKOŃCZONY

Klient: międzynarodowy lider usług b2b

Data publikacji: 2017-05-01

Wyzwania:

Rola osoby zatrudnionej na stanowisku Dyrektora Sprzedaży będzie tworzenie i realizacja strategii sprzedaży, proponowanie nowych kierunków i możliwości rozwoju biznesu zapewniających wzrost organizacji w kontekście działań konkurencji i zewnętrznych wyzwań rynkowych oraz budowanie wartości dla Klientów.

- Opracowanie i nadzór realizacji strategii sprzedaży
- Tworzenie, wdrażanie i komunikowanie strategii sprzedaży do poszczególnych działów
- Odpowiedzialność za wynik sprzedaży
- Przygotowanie i zarządzanie budżetem oraz jego kontrola
- Podejmowanie decyzji strategicznych dotyczących wdrażania inicjatyw i działań o znaczeniu dla całej firmy, projektów międzydziałowych i rozwoju nowego biznesu
- Zarządzanie Zespołem: zapewnienie potrzebnych kompetencji, motywacja, kontrola oraz egzekucja realizacji wyznaczonych zadań i osiągnięcia zakładanych celów sprzedażowych; rozwój Zespołu sprzedażowego i dostosowanie kompetencji do celów biznesowych, dbanie o rozwijanie wartości współpracy
- Ścisła współpraca z Działem Marketingu w ramach wypracowywania nowych rozwiązań i wartości dla Klientów
- Zarządzanie projektami i współpraca z innymi działami firmy w obszarze optymalizacji modelu współpracy z Klientami
- Poszukiwanie nowych możliwości biznesowych i ich analiza, analiza rynku, konkurencji i trendów, identyfikowanie wyzwań biznesowych na rynku, proponowanie adekwatnych rozwiązań i działań
- Dostosowanie procesu sprzedaży do wdrażanej strategii sprzedaży

Oczekiwania wobec Kandydata:

- Doświadczenie w pracy na senioralnym stanowisku menedżerskim i sprzedażowym, potwierdzone sukcesami na rynku
- Doświadczenie w pracy z P&L: przygotowanie budżetu i jego realizacja
- Umiejętność oraz doświadczenie w budowaniu strategii sprzedaży: dopasowanie procesu sprzedaży, przygotowanie planu i priorytetów, przełożenie strategii na działania adekwatne na poszczególne grupy i segmenty Klientów, wdrażanie systemów ewaluacji efektywności sprzedaży
- Doświadczenie w budowaniu i zarządzaniu Zespołem sprzedażowym, umiejętność budowania systemów motywacyjnych dla działu sprzedaży
- Umiejętności przywódcze (leadership): dobór ludzi i kompetencji, dostosowanie sposobów motywowania, rozwijanie innych, delegowanie, udzielanie informacji zwrotnej, egzekwowanie, wdrażanie standardów, inspirowanie
- Inicjowanie zmian, zarządzanie zmianą
- Rozumienie całościowego procesu biznesowego angażującego działania sprzedażowe, marketingowe, operacje
- Umiejętność analizy i syntezy

- Umiejętność argumentacji biznesowej, rozumienie specyfiki sprzedaży konsultacyjnej
- Umiejętność efektywnej komunikacji i prezentacji na różnych szczeblach organizacji
- Innowacyjność, patrzenie długofalowe, nastawienie na poszukiwanie rozwiązań
- Wysoki poziom motywacji wewnętrznej, energia, autonomia, proaktywność
- Doświadczenie w pracy w międzynarodowej organizacji będzie atutem
- Wykształcenie wyższe
- Biegła znajomość języka angielskiego

Atuty oferty:

- Praca w międzynarodowej firmie będącej liderem w swojej branży
- Wysoki poziom samodzielności i wpływu na rozwój biznesu
- Możliwość rozwoju kompetencji leaderskich
- Praca w organizacji, która promuje inicjatywe, szersze spojrzenie oraz wartości partnerstwa i współpracy

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

Prosimy o wysłanie aplikacji CV z „Nr Ref. 1392” i dopisanie następującej klauzuli:

„Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Human to Business na potrzeby niniejszego procesu rekrutacyjnego oraz przyszłych rekrutacji zgodnie z treścią art. 6 ust. 1 lit. a RODO (Ogólnego Rozporządzenia o Ochronie Danych z dnia 27 kwietnia 2016 roku).

Równocześnie oświadczam, że poinformowano mnie, iż: - Administratorem moich danych osobowych jest Human to Business z siedzibą w Warszawie (00-542), ul. Mokotowska 49 A lok.2” Jednocześnie informujemy, że:

- udzielnie zgody jest dobrowolne,
- w każdym momencie przysługuje Pani/Panu prawo do wycofania zgody,
- dane osobowe przechowywane są przez czas niezbędny dla realizacji procesu rekrutacyjnego, a w przypadku udzielenia zgody na udział w przyszłych rekrutacjach – do czasu wycofania zgody,
- przysługuje Pani/Panu żądanie dostępu do Pani/Pana danych osobowych, ich zmiany, usunięcia lub przenoszenia, a także prawo do ograniczenia przetwarzania danych osobowych oraz do wniesienia sprzeciwu wobec takiego przetwarzania W sprawie Pani/Pana danych osobowych można skontaktować się z nami wysyłając wiadomość mailową na adres: biuro@h2b.com.pl

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.