

Dyrektor Sprzedaży SMB

Nr ref.: 1360

Lokalizacja: PROJEKT ZAKOŃCZONY

Klient: lider w branży IT

Data publikacji: 2015-10-23

Wyzwania:

Dyrektor Sprzedaży SMB będzie odpowiedzialny za zbudowanie i zarządzanie zespołem sprzedażowym (początkowo 5 osób a docelowo 20) oraz rozwój biznesu w segmencie małych i średnich przedsiębiorstwach.

- Współtworzenie i realizacja strategii sprzedażowej w segmencie Małych i Średnich Przedsiębiorstw
- Współpraca z działem marketingu w zakresie doboru adekwatnych działań marketingowych wspierających strategię sprzedaży
- Przygotowanie i zarządzanie budżetem
- Bezpośrednie zarządzanie podległym zespołem, dbałość o realizację celów sprzedażowych podległej struktury
- Rozwój zespołu sprzedażowego, dostosowanie kompetencji sprzedażowych do celów biznesowych
- Identyfikowanie wyzwań biznesowych na rynku, proponowanie adekwatnych rozwiązań i działań
- Współpraca z innymi działami firmy, w szczególności nad stworzeniem oferty dostosowanej do potrzeb Klienta
- Budowanie pozytywnego wizerunku firmy

Oczekiwania wobec Kandydata:

- Co najmniej kilkuletnie (minimum 6-7 lat), udokumentowane sukcesami, doświadczenie w sprzedaży rozwiązań informatycznych (i powiązanych) do Sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw
- Bardzo dobra znajomość oraz doświadczenie w budowaniu strategii sprzedaży adekwatnej do tego segmentu (dopasowanie procesu sprzedaży, przygotowanie planu i priorytetów, dobór narzędzi marketingowych)
- Znajomość specyfiki sprzedaży systemowej: metodyczne podejście, zbudowanie procesu sprzedaży dla handlowców i sposobu ewaluacji efektywności sprzedaży
- Kilkuletnie doświadczenie w zarządzaniu zespołem sprzedażowym, umiejętności przywódcze: dobór kompetencji do zespołu, motywowanie, rozwój, coaching on the job, ocena pracy, udzielanie informacji zwrotnej, egzekwowanie, wdrażanie standardów
- Doświadczenie w zarządzaniu budżetem i praca z P&L
- Systematyczność, wytrwałość
- Samodzielność, proaktywność
- Umiejętność analizy i syntezy
- Wykształcenie wyższe
- Znajomość języka angielskiego

Atuty oferty:

- Praca w dynamicznie rozwijającej się organizacji o stabilnej pozycji rynkowej

- Możliwość projektowania rozwiązań sprzedażowych oraz ich wdrażanie
- Możliwość rozwoju zawodowego w organizacji posiadającej uznaną markę w segmencie IT

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

Prosimy o wysłanie aplikacji CV z „Nr Ref. 1360” 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.