

Sales Director

Nr ref.: 1222

Localisation: PROJEKT ZAKOŃCZONY

Client: międzynarodowa firma z branży FMCG

Date de publication: 2012-12-19

Wyzwania:

- Rekomendacja oraz wdrożenie strategii sprzedaży na rynku polskim,
- Identyfikacja nowych kierunków rozwoju dla działu sprzedaży (metody pracy, zasoby, standardy pracy, kompetencje),
- Przygotowanie i zarządzanie budżetem,
- Planowanie i odpowiedzialność za rozwój sprzedaży w kanale nowoczesnym i tradycyjnym,
- Wyznaczanie celów sprzedażowych i priorytetów dla zespołu oraz delegowanie ich realizacji, inicjowanie nowych akcji mających na celu aktywizację sprzedaży i rentowność obrotu,
- Monitorowanie i egzekwowanie działań sprzedażowych, wdrażanie wskaźników efektywności pracy działu sprzedaży i adekwatnych systemów motywacji,
- Raportowanie do dyrektora generalnego,
- Zarządzanie zespołem sprzedaży, budowanie zespołu wokół spójnej wizji, rozwój ludzi i zapewnienie odpowiednich kompetencji do realizacji celów,
- Tworzenie i zarządzanie grupami projektowymi (np. rozwój nowej oferty dla Klientów),
- Współpraca z działem marketingu,
- Współpraca z zewnętrznymi partnerami,
- Monitorowanie działań konkurencji i mechanizmów rynkowych, proponowanie adekwatnych działań dostosowanych do potrzeb klientów.

Oczekiwania wobec Kandydata:

- Umiejętność budowania i realizacji strategii sprzedaży,
- Budowanie i zarządzanie zespołem sprzedaży (kanał nowoczesny i tradycyjny),
- Doświadczenie w zarządzaniu relacjami z Klientami,
- Sukcesy w sprzedaży potwierdzone na rynku,
- Kompetencje managerskie,
- Umiejętności negocjacyjne,
- Myślenie strategiczne,
- Umiejętność zarządzania w sytuacji zmiany,
- Rozumienie i praca z rachunkiem wyników,
- 5-6 lat doświadczenia w pracy w obszarze sprzedaży w seniorskiej funkcji menedżerskiej,
- Doświadczenie w sektorze FMCG w obszarze produktów żywnościowych,
- Doświadczenie w pracy w międzynarodowej organizacji,
- Swoboda pracy w programach pakietu MS Office,
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego,
- Wykształcenie wyższe ekonomiczne (ekonomia, zarządzanie),
- Mobilność, gotowość do odbywania podróży służbowych.

Atuty oferty:

- Praca w międzynarodowej firmie będącej liderem w swoich kategoriach,
- Czynny udział w procesie zmiany, intensywnego rozwoju kategorii produktów we współpracy z działem marketingu,

- Możliwość stworzenia nowej strategii sprzedaży, wysoki poziom autonomii,
- Praca w organizacji promującej wysokie standardy działania.

Zapraszamy do kontaktu z osobą odpowiedzialną za projekt:

Agata Qanadilo
Consultant
tel. kom. 508 525 103
email: aqanadilo@h2b.com.pl