

Dyrektor Sprzedaży FS

Nr ref.: 1332

Localisation: PROJEKT ZAKOŃCZONY

Client: międzynarodowa firma z branży FMCG

Date de publication: 2013-11-18

Wyzwania:

- Rekomendacja oraz wdrożenie strategii sprzedaży na rynku polskim na podstawie wniosków z analizy danych rynkowych i sprzedażowych,
- Definiowanie nowych trendów na rynku, ich wdrażanie do działań sprzedażowych, nawigowanie rozwoju biznesu w kanale Food Service,
- Budowanie relacji z Klientem, negocjowanie kluczowych kontraktów,
- Przygotowanie i zarządzanie budżetem,
- Zarządzanie zespołem sprzedaży, wyznaczanie celów sprzedażowych i priorytetów, rozwój ludzi oraz zapewnienie odpowiednich kompetencji do realizacji celów,
- Współpraca z działem marketingu,
- Raportowanie do dyrektora generalnego,
- Tworzenie i zarządzanie grupami projektowymi (np. rozwój nowej oferty dla Klientów), przygotowywanie modeli biznesowych.

Profil Poszukiwanego Kandydata:

- Umiejętność budowania i realizacji strategii sprzedaży,
- Doświadczenie w budowaniu relacji z Klientami b2b,
- Kompetencje menedżerskie - zarządzanie zespołem sprzedaży,
- Sukcesy w sprzedaży potwierdzone na rynku,
- Umiejętności negocjacyjne,
- Dojrzałość w relacjach, kompetencje z obszaru „self-management”,
- Umiejętność identyfikacji wyzwań strategicznych, operacyjnych i funkcjonalnych dla działu sprzedaży,
- 8 lat doświadczenia w pracy w obszarze sprzedaży w senioralnej funkcji menedżerskiej,
- Doświadczenie w sektorze FMCG (kanał HORECA, Food Service, business unit dedykowany dla

Klientów Biznesowych),

- 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 na rynku,
- Możliwość współtworzenie i wdrażania nowej strategii sprzedaży,
- Praca w firmie, która dba o pracowników, swój wizerunek pracodawcy,
- Wysoki poziom autonomii,
- Praca w organizacji w trakcie zmiany,
- Wyzwanie menedżerskie.

W sprawie projektu zapraszam do kontaktu:

cv@h2b.com.pl

Jeżeli okaże się, że nie jest to wyzwanie, które Państwa interesuje, prosimy o przekazanie zaproszenia do projektu osobom, które mogłyby być zainteresowane.

Prosimy o dopisanie następującej klauzuli: "Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w ofercie pracy dla potrzeb procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 27.08.1997r. Dz. U. z 2002 r., Nr 101, poz. 923 ze zm."