

Dyrektor Sprzedaży Bezpośredniej

Nr ref.: 1338

Localisation: PROJEKT ZAKOŃCZONY

Client: międzynarodowa firma z branży IT

Date de publication: 2014-01-10

Wyzwania:

- budowanie strategii i planów sprzedażowych oraz ich realizacja,
- identyfikowanie wyzwań biznesowych na rynku, proponowanie adekwatnych rozwiązań i działań,
- budowanie relacji z Klientem, negocjowanie kluczowych kontraktów,
- przygotowanie i zarządzanie budżetem,
- zarządzanie zespołem sprzedaży o złożonej strukturze organizacyjnej,
- dbałość oraz aktywne budowanie pozytywnego wizerunku firmy.

Profil Poszukiwanego Kandydata:

- znajomość rynku usług IT (w segmencie średnich przedsiębiorstw),
- umiejętność budowania i realizacji strategii sprzedaży,
- doświadczenie w budowaniu relacji z Klientami b2b,
- leadership - zarządzanie dużym zespołem sprzedaży, umiejętność zarządzania w zmianie, dojrzałość w relacjach,
- sukcesy w sprzedaży potwierdzone na rynku,
- umiejętności negocjacyjne,
- Umiejętność identyfikacji wyzwań strategicznych, operacyjnych i funkcjonalnych dla działu sprzedaży,
- min. 4 lata doświadczenia w pracy w obszarze sprzedaży w senioralnej funkcji menedżerskiej,
- wykształcenie wyższe ekonomiczne,
- bardzo dobra znajomość języka angielskiego.

Atuty oferty:

- wysoki poziom samodzielności w działaniu,
- możliwość rozwoju doświadczenia w roli lidera i kształtowania pracy działu sprzedaży,
- podjęcie wyzwania biznesowego.

Osoby zainteresowane bardzo prosimy o przesyłanie CV w języku polskim i angielskim na adres:

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."