

Building Systems Country Manager

Nr ref.: 1219

Localisation: PROJEKT ZAKOŃCZONY

Client: światowy lider w branży materiałów budowlanych

Date de publication: 2012-03-01

Wyzwania:

- Promowanie innowacyjnych produktów i rozwiązań firmy na różnych etapach procesu inwestycyjnego w środowisku budowlanym (biura projektowe, architekci, konstruktorzy, inwestorzy i generalni wykonawcy),
- doradztwo, consulting powiązany z działaniami promocyjnymi,
- budowa i koordynacja pracy zespołu w regionie,
- proponowanie rozwiązań w projektach krótko / średnio / długoterminowych dotyczących konstrukcji z betonu, kruszywa, cementu,
- wsparcie strategii sprzedażowej na terenie całego kraju i zapewnienie wzrostu udziału w rynku wybranych materiałów i wzrostu marż.

Oczekiwania wobec Kandydata:

- Autonomia w działaniu, umiejętność zbudowania strategii i jej realizacji, umiejętność wyznaczania sobie celów,
- wytrwałość, umiejętność pokonywania przeszkód, konsekwencja, nastawienie na cel,
- znajomość mechanizmów rynku, intuicja, umiejętność identyfikowania trendów i wykorzystywanie ich w promowaniu rozwiązań i sprzedaży,
- znajomość specyfiki projektów inwestycyjnych: projektowanie, przygotowanie inwestycji, dobór materiałów, wykonanie, aspekty funkcjonalne i biznesowe inwestycji,
- podejście strategiczne i dbanie o rentowność podejmowanych działań,
- umiejętność konkretyzowania wizji: przekształcania pomysłów w działania,
- umiejętność pracy z ludźmi w różnym wieku i na różnym poziomie doświadczenia,
- umiejętność budowania relacji (skuteczna komunikacja na różnych poziomach biznesowych, prezentacja, umiejętność rozwijania argumentacji i przekonywania),
- doskonałe umiejętności komunikacji / prezentacji,
- umiejętność wywierania wpływu wewnątrz i na zewnątrz organizacji,
- umiejętność zarządzania i rozwoju zespołu ekspertów,
- minimum 10 lat doświadczenia w pełnieniu funkcji wpisanej w realizację projektu budowlanego (np. przygotowanie inwestycji, zarządzanie projektem, zarządzanie budową, projektowanie) lub w inny obszar inżynierii (np.: materiałoznawstwo, technologia budowlana, architektura) w różnych segmentach budownictwa (mieszkaniowy, przemysłowy, infrastrukturalny),
- doświadczenie w sprzedaży i marketingu będzie atutem,
- wykształcenie wyższe: inżynieria, architektura, budownictwo,
- wiedza w zakresie korzystania z oprogramowania i systemów CAD,
- swobodna praca w programach pakietu MS Office,
- biegła znajomość jęz. angielskiego.

Atuty oferty:

- Praca w międzynarodowej organizacji będącej światowym liderem w swojej branży,
- możliwość promowania na rynku innowacyjnych rozwiązań,

- autonomia w działaniu,
- strategiczna rola stanowiska,
- wpływ na całość biznesu poprzez współtworzenie i realizację wizji rozwoju produktów na rynku polskim,
- atrakcyjny pakiet socjalny.

Zapraszamy do kontaktu z osobą odpowiedzialną za projekt:

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