

Dyrektor Sprzedaży HoReCa/B2B

Nr ref.: 1396

Localisation: PROJEKT ZAKOŃCZONY

Client: Międzynarodowa firma z branży FMCG

Date de publication: 2017-08-16

Wyzwania:

Osoba na stanowisku Dyrektora Sprzedaży będzie odpowiedzialna za wynik i rozwój sprzedaży w kanale HoReCa i b2b:

- Opracowanie i nadzór realizacji strategii sprzedaży
- Poszukiwanie nowych możliwości biznesowych, analiza rynku, konkurencji i trendów, identyfikowanie wyzwań biznesowych, proponowanie adekwatnych rozwiązań i działań
- Odpowiedzialność za wynik sprzedaży w powierzonym regionie (Polska)
- Przygotowanie i zarządzanie budżetem oraz jego kontrola
- Praca w Zespole Senior Management Team i uczestniczenie w podejmowaniu decyzji strategicznych dotyczących wdrażania inicjatyw i działań o znaczeniu dla całej firmy, projektów międzydziałowych i rozwoju firmy
- Budowanie relacji z Klientem, negocjowanie kluczowych kontraktów
- Zarządzanie Zespołem: zapewnienie potrzebnych kompetencji, motywacja, kontrola oraz egzekucja realizacji wyznaczonych zadań i osiągnięcia zakładanych celów sprzedażowych; rozwój Zespołu sprzedażowego i dostosowanie kompetencji do celów biznesowych, dbanie o rozwijanie wartości współpracy
- Ścisła współpraca z Działem Marketingu i Produkcji w ramach wypracowywania nowych rozwiązań i wartości dla Klientów
- Zarządzanie projektami i współpraca z innymi działami firmy w obszarze optymalizacji modelu współpracy z Klientami
- Raportowanie do Dyrektora Zarządzającego

Oczekiwania wobec Kandydata:

- Doświadczenie w pracy na senioralnym stanowisku menedżerskim i sprzedażowym, potwierdzone sukcesami na rynku
- Doświadczenie w sektorze FMCG (kanał HoReCa, business unit dedykowany dla Klientów Biznesowych)
- Umiejętność budowania i realizacji strategii sprzedaży
- Doświadczenie w budowaniu relacji z Klientami b2b, dojrzałość w relacjach, stabilność
- Doświadczenie w pracy z P&L: przygotowanie budżetu i jego realizacja
- Umiejętności przywódcze (leadership): dobór ludzi i kompetencji, dostosowanie sposobów motywowania, rozwijanie innych, delegowanie, udzielanie informacji zwrotnej, egzekwowanie, wdrażanie standardów; doświadczenie w zarządzaniu Zespołem sprzedaży
- Inicjowanie zmian, zarządzanie zmianą
- Rozumienie całościowego procesu biznesowego angażującego działania sprzedażowe, marketingowe, operacje
- Umiejętność analizy i syntezy
- Umiejętność argumentacji biznesowej, rozumienie specyfiki sprzedaży konsultacyjnej
- Umiejętność efektywnej komunikacji i prezentacji na różnych szczeblach organizacji
- Innowacyjność, nastawienie na poszukiwanie rozwiązań
- Wysoki poziom motywacji wewnętrznej, energia, autonomia, proaktywność
- Umiejętności negocjacyjne

- Umiejętność pracy w programach MS Office
- Wykształcenie wyższe ekonomiczne (ekonomia, zarządzanie)
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego
- Mobilność, gotowość do odbywania podróży służbowych

Atuty oferty:

- Wysoki poziom autonomii, praca w Zespole Senior Management Team
- Praca w międzynarodowej firmie
- Możliwość współtworzenia i wdrażania nowych rozwiązań dla Klientów
- Partnerska atmosfera pracy
- Rozwój kompetencji liderek

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

Prosimy o wysłanie aplikacji CV z „Nr Ref. 1396” i dopisanie następującej klauzuli:

„Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Human to Business na potrzeby niniejszego procesu rekrutacyjnego oraz przyszłych rekrutacji zgodnie z treścią art. 6 ust. 1 lit. a RODO (Ogólnego Rozporządzenia o Ochronie Danych z dnia 27 kwietnia 2016 roku). Równocześnie oświadczam, że poinformowano mnie, iż: - Administratorem moich danych osobowych jest Human to Business z siedzibą w Warszawie (00-542), ul. Mokotowska 49 A lok.2” Jednocześnie informujemy, że:

- udzielenie zgody jest dobrowolne,
- w każdym momencie przysługuje Pani/Panu prawo do wycofania zgody,
- dane osobowe przechowywane są przez czas niezbędny dla realizacji procesu rekrutacyjnego, a w przypadku udzielenia zgody na udział w przyszłych rekrutacjach – do czasu wycofania zgody,
- przysługuje Pani/Panu żądanie dostępu do Pani/Pana danych osobowych, ich zmiany, usunięcia lub przenoszenia, a także prawo do ograniczenia przetwarzania danych osobowych oraz do wniesienia sprzeciwu wobec takiego przetwarzania. W sprawie Pani/Pana danych osobowych można skontaktować się z nami wysyłając wiadomość mailową na adres: biuro@h2b.com.pl

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.