



## KEY ACCOUNT MANAGER

Miejsce pracy: Radom (mazowieckie)

Wymiar: cały etat

Forma zatrudnienia: umowa o pracę

**Key Account Manager** odpowiada za realizację strategii sprzedażowej i marketingowej wobec dedykowanych mu sieci handlowych, za realizację ilościowych i jakościowych planów sprzedaży oraz realizację wyznaczonego budżetu. Odpowiedzialny jest za samodzielne prowadzenie rozmów i negocjacji rocznych z klientami, dynamiczny rozwój biznesu na różnych płaszczyznach współpracy.

### Oczekiwania wobec kandydatów:

- konieczne doświadczenie w pracy z międzynarodowymi sieciami handlowymi, na stanowisku Key Account Manager w branży FMCG; (min 5 lat);
- znajomość metod kalkulacji rentowności sprzedaży m.in.: P&L;
- umiejętność nawiązywania i budowania relacji biznesowych z kluczowymi klientami;
- umiejętność podejmowania decyzji;
- umiejętność prowadzenia negocjacji i rozmów biznesowych;
- znajomość języka angielskiego na poziomie umożliwiającym swobodną komunikację;
- gotowość do częstych podróży służbowych na terenie całej Polski;
- samodzielność i odpowiedzialność w wykonywaniu powierzonych zadań;
- wysoka kultura osobista;
- prawo jazdy kat. B;
- znajomość branży FMCG oraz odbyte szkolenia z zakresu technik sprzedaży i negocjacji handlowych będą dodatkowym atutem.

### Oferujemy:

- Stabilne zatrudnienie w firmie zajmującej pozycję lidera rynkowego;
- Możliwość rozwoju zawodowego i budowy ścieżki kariery w międzynarodowej grupie kapitałowej;
- Nowoczesne narzędzia pracy;
- Samochód służbowy;
- Możliwość pracy zdalnej (1 dzień w tygodniu).

Więcej informacji o tym jak się u nas pracuje znajdziesz w profilu pracodawcy na pracuj.pl.

Aplikuj i wyślij swoje CV na adres: [rekrutacja@globalcosmed.eu](mailto:rekrutacja@globalcosmed.eu)

 **APART** **BIOPHEN**

**bobini**

**jedyny  
oryginalny**  
**kret**

**Sofin**