



Miejsce pracy: **Radom ul. Wielkopolska 3 (mazowieckie)**

Rodzaj zatrudnienia: **umowa o pracę**

Wymiar czasu pracy: **cały etat**

Główne zadania na oferowanym stanowisku:

- rozwój sprzedaży na rynki eksportowe (Europa Wschodnia)
- nawiązywanie i budowanie długotrwałych relacji biznesowych z kontrahentami
- udział w przygotowaniu oraz wdrażaniu strategii rozwoju dla obsługiwanych rynków eksportowych
- realizacja oraz nadzór nad wykonaniem planów sprzedaży
- kształtowanie oraz promowanie wizerunku firmy i produktów
- monitorowanie potrzeb klientów i analiza działań konkurencji
- opracowywanie i organizowanie szkoleń dla klientów – zapewnienie wiedzy o produktach.

Nasze wymagania:

- doświadczenie w planowaniu i kształtowaniu rozwoju sprzedaży eksportowej
- znajomość zagadnień handlu międzynarodowego oraz specyfiki wschodnich rynków europejskich
- znajomość języka ukraińskiego
- umiejętność prowadzenia skutecznych negocjacji
- samodzielność, rzetelność i odpowiedzialność w wykonywaniu powierzonych zadań
- gotowość do służbowych wyjazdów zagranicznych
- prawo jazdy kat. B

Mile widziane:

- znajomość kategorii produktów chemii gospodarczej lub artykułów personal care
- doświadczenie w kontaktach handlowych z kontrahentami zagranicznymi
- znajomość języka angielskiego

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

Aplikuj i wyślij swoje CV na adres: rekrutacja@dr-miele.eu

