



Miejsce pracy: **Radom** (mazowieckie)

Rodzaj zatrudnienia: **umowa o pracę**

Wymiar czasu pracy: **cały etat**

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.

Do głównych zadań należą:

- poszukiwanie nowych odbiorców na towary produkowane przez Dr.Miele CG S.A ,
- nadzór, rozbudowa sieci dystrybucyjnej oraz reprezentowanie firmy na podległym obszarze,
- reprezentowanie firmy w negocjacjach handlowych z przydzielonym kluczowymi klientami,
- negocjowanie warunków handlowych z klientami, przygotowywanie umów handlowych,
- realizacja planowanej polityki sprzedaży spółki Dr.Miele CG S.A,
- przestrzeganie strategii sprzedaży ustalonej przez kierownictwo firmy,
- realizacja ustalonych zadań dotyczących wielkości sprzedaży i wprowadzaniem nowych produktów w cyklach miesięcznych; kwartalnych i rocznych opracowywanych w oparciu o plan marketingowy i ilościowe plany sprzedaży firmy,
- realizację planów sprzedaży oraz nie przekraczanie wskaźników kosztów założonych w planie rzeczowo-finansowym Spółki,
- przygotowywanie kart produktów na potrzeby sieci ; wysyłanie wzorów produktów, zdjęć , formularzy promocyjnych ; kart charakterystyki i atestów na żądanie sieci,
- organizowanie i nadzór nad przebiegiem akcji promocyjnych oraz przedsięwzięć promocyjno-reklamowych,
- realizacja promocji, składanie raportów z ich przebiegu i rezultatów , dokumentowanie przebiegu promocji w formie pisemnej i wizualnej,
- systematyczne badanie wiarygodności finansowej klientów; weryfikacja warunków współpracy w zależności od stanu zobowiązań oraz ogólnej kondycji finansowej,
- systematyczne utrzymywanie kontaktów z klientami sieciowymi,
- kontrolowanie i bieżące analizowanie kosztów prowadzenia działalności handlowej do odbiorców sieciowych.

Oczekiwania wobec kandydatek/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.

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

www.dr-miele.eu



bobini

APART

Sofin

