

Společnost AMMA PROGRESS s.r.o., zabývající se výrobou a prodejem obalového materiálu, hledá pro rozšíření svého obchodního týmu vhodného kandidáta na pozici:

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE pro prodej obalového materiálu

POŽADUJEME

- min. středoškolské vzdělání s maturitou
- aktivní řízení vozidla, řidičský průkaz sk. B
- znalost práce na PC
- časovou flexibilitu
- čistý trestní rejstřík

PŘEDPOKLADY pro úspěšné vykonávání svěřené pozice

- organizační schopnosti
- strategické myšlení
- manažerské dovednosti a komunikativnost
- silný tah na branku
- důslednost, pečlivost a odpovědný přístup
- samostatnost a aktivní přístup
- schopnost řešit problematické situace
- schopnost vytvářet a realizovat plány a cíle
- přístup orientovaný na výsledky
- umění se rozhodnout

ODPOVĚDNOST

- reprezentace firmy v příslušném regionu
- akvizice nových zákazníků
- pravidelný kontakt se stávajícími zákazníky
- znalost trhu a jeho trendů, konkurence, cen
- zjišťování, definice potřeb zákazníků
- předávání všech informací od zákazníka
- odpovídá za proces tvorby nabídky zákazníkům
- měsíční vyhodnocení svěřeného území s návrhem na další postup
- řešení úkolů z porad divize obchod a od nadřízeného
- plnění plánu prodeje na svěřeném území

NÁPLŇ PRÁCE

- reprezentace firmy v příslušném regionu (nejen svým vystupováním, ale i zevnějškem)
- aktivní vyhledávání nových zákazníků
- udržování kontaktů se stávajícími zákazníky – návštěvy u zákazníků, telefon, e-mail
- důkladná příprava na jednání se zákazníky
- zprostředkovává komunikaci firmy se zákazníkem
- zaznamenává všechny důležité informace o zákaznících
- aktivně zjišťuje informace o trhu, monitoruje konkurenci, trendy, cenové relace
- přijímá poptávky od zákazníků
- zodpovídá za proces tvorby nabídky zákazníkům
- schvaluje platební podmínky zákazníkům
- organizuje svůj pracovní čas tak, aby jej efektivně využil (spojování schůzek, výjezdů)
- maximálně využívá obhospodařovaný region (co do počtu firem i nabízeného sortimentu)

- poskytuje plnohodnotné poradenství zákazníkům – řešení šitá na míru
- buduje dlouhodobé vztahy se zákazníky založené na osobní vazbě
- zajišťuje vzorky k odzkoušení zákazníkům, účastní se zkoušení a reportuje o výsledku
- informuje zákazníka o všech důležitých skutečnostech týkajících se spolupráce
- vyžaduje-li to situace, posuzuje u zákazníka oprávněnost reklamací
- spolupodílí se na tvorbě obchodního plánu, obchodní strategie
- účastní se porad obchodního úseku
- operativně řeší úkoly vzešlé z porady obchodního úseku nebo úkoly od nadřízeného
- návrhy vedoucí ke zvýšení prodeje a zkvalitnění služeb zákazníkům
- odpovědnost za plnění plánu prodeje a za plnění úkolů vytyčených v obchodním plánu
- měsíčně posílá vyhodnocení svojí činnosti ve svěřeném regionu s návrhy na další postup
- aktivně se podílí na naplňování politiky ISO 9001

MÍSTO VÝKONU

- sídlo společnosti AMMA PROGRESS s.r.o., Lidická 107, Lanškroun

ODMĚŇOVÁNÍ

- fixní část + pohyblivá část závislá na plnění
- mimořádné odměny za dlouhodobě dobré výsledky

BENEFITY

- jednosměnný provoz
- týden zdravotní dovolené navíc
- příspěvek na obědy
- příspěvek na životní či penzijní pojištění
- využití osobního automobilu pro soukromé účely

TERMÍN NÁSTUPU

- ihned nebo dle domluvy

Pokud splňujete výše uvedené podmínky a máte zájem o námi nabízené pracovní místo, zašlete nám prosím svůj životopis na email uvedený v kontaktech. Pokud máte jakékoli dotazy, zasílejte je taktéž na níže uvedený email.

Výběrové řízení je více-kolové. V prvním kole dochází k výběru potenciálních kandidátů pouze na základě zaslaného životopisu. Vybraní kandidáti budou posléze osloveni pro účast na osobní schůzce. V případě většího počtu silných kandidátů bude realizováno více kol pohovorů.

Společnost si vyhrazuje právo nevybrat žádného kandidáta příp. výběrové řízení kdykoli zrušit.

KONTAKT

- odpovědná osoba: Ing. Jiří Mareš
- životopisy zasílejte na email: prace@amma.cz
- telefon: 465 565 000

Vyvěšeno dne 30.8.2019.