



Zadania:

- Pozyskiwanie nowych i rozwijanie współpracy z istniejącymi klientami,
- Negocjowanie warunków współpracy,
- Realizacja planów sprzedaży u powierzonych Klientów (ustalenie z Klientem wspólnego planu rozwoju biznesu, ustalenie i realizacja działań promocyjnych),
- Inicjowanie działań zmierzających do maksymalizacji wyników sprzedaży,
- Odpowiedzialność za P&L u przydzielonych klientów,
- Planowanie sprzedaży (przygotowywanie miesięcznych i rocznych estymacji sprzedaży),
- Analizowanie i raportowanie.

Wymagania:

- 3-letnie doświadczenie w pracy z sieciami handlowymi – warunek konieczny, doświadczenie w sprzedaży produktów private label będzie dodatkowym atutem,
- Wysoko rozwinięte umiejętności sprzedażowe, negocjacyjne i prezentacyjne,
- Znajomość narzędzi trade marketingowych,
- Wykształcenie wyższe,
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego, mile widziana znajomość języka niemieckiego,
- Wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne,
- Umiejętność efektywnej pracy pod presją czasu, ustalanie priorytetów, właściwej organizacji czasu pracy,
- Gotowość do częstych wyjazdów służbowych.