



Kierownik Sprzedaży w Segmencie Dystrybucji

Obszar działania: część województw wielkopolskiego, lubuskiego i dolnośląskiego

Forma współpracy: Umowa o pracę

W ramach rekrutacji wewnętrznej oferta ważna do 16.06.2023



Wymagania na stanowisku

- Realizacja wyznaczonych celów sprzedażowych w powierzonym obszarze - **sprzedaż cementu workowanego i chemii budowlanej** na rynku tradycyjnym;
- Opracowywanie i prezentacja oferty, doradztwo sprzedażowe i techniczne dla klientów, negocjacje oraz finalizowanie umów sprzedaży, nadzór nad realizacją umów;
- Nawiązywanie i zarządzanie relacjami w celu utrzymania długofalowej współpracy z aktualnymi Klientami oraz rozwój nowego portfolio Klientów;
- Monitorowanie i analiza rynku (aktualnych i planowanych projektów budowlanych, potencjalnych klientów, poczynąń konkurencji) oraz inicjowanie na tej podstawie działań mających na celu utrzymanie i rozwój wartościowych klientów oraz dostosowanie oferty firmy do sytuacji rynkowej;
- Minimalizacja poziomu należności od pozyskanych i obsługiwanych klientów;
- Efektywna współpraca z innymi pionami firmy w celu realizacji założonych wyników finansowych.



Wymagania formalne

- Doświadczenie w pracy na podobnym stanowisku (w sprzedaży produktów / usług budowlanych) – minimum 1 rok;
- Doświadczenie w sprzedaży B2B (preferowana znajomość zasad współpracy z siecią hurtowni budowlanych i firmami wykonawczymi);
- Praktyczna znajomość produktów budowlanych i możliwości ich wykorzystania na kolejnych etapach projektów budowlanych, głównie cementu i chemii budowlanej;
- Znajomość rynku inwestycji budowlanych w Polsce;
- Wykształcenie wyższe techniczne będzie dodatkowym atutem;

- Umiejętność efektywnej pracy pod presją czasu i stresu;
- Praktyczna znajomość MS Office;
- Czynne prawo jazdy kat. B;
- Dyspozycyjność do częstych wyjazdów służbowych na terenie kraju.



Oczekiwania interpersonalne

- Nastawienie na osiągnięcie wyznaczonych celów;
- Umiejętności komunikacyjne, zdolność organizacji pracy własnej, inicjatywa i aktywność w działaniu;
- Wysoki poziom elastyczności - umiejętność dostosowania się do potrzeb Klienta i szukania rozwiązań spełniających jego oczekiwania;
- Otwartość, bezkonfliktowość;



Co możesz zyskać pracując w CEMEX?

- Pracę w dużej i stabilnej firmie o globalnym zasięgu;
- Możliwość rozwoju, nauki i zdobywania doświadczenia;
- Konkurencyjne wynagrodzenie, szeroki pakiet świadczeń dodatkowych;
- Udział w szkoleniach doskonalących kompetencje sprzedażowe.

Poznaj CEMEX:



[pracuj.pl](https://www.pracuj.pl)



W naszych rekrutacjach stosujemy zasady równości i poszanowania różnorodności. Zatrudniamy kandydatów najlepiej spełniających wymagania na danym stanowisku, bez względu na stopień sprawności, wiek, płeć, pochodzenie lub inne cechy podmiotowe.

Jeżeli czujesz, że ta praca jest dla Ciebie, kliknij

APLIKUJ