



Dyrektor / Dyrektorka Sprzedaży Cementu Segment Betonu Towarowego

Miejsce pracy: The Park, ul. Krakowiaków 46, Warszawa

Obszar działania: cała Polska

Forma współpracy: umowa o pracę

Twoje zadania na stanowisku:

- Zarządzanie **sprzedażą cementu do producentów betonu towarowego** na terenie całej Polski.
- Odpowiedzialność za **wyniki sprzedaży, realizację budżetu, wolumen, marżę i kluczowe KPI**.
- Tworzenie oraz wdrażanie **strategii cenowej**, analiza wyników i rekomendacja działań optymalizacyjnych.
- Identyfikacja **nowych możliwości handlowych i rozwiązań technologicznych** w sektorze betonu towarowego.
- Przygotowanie i nadzór nad rocznym budżetem sprzedażowym oraz prognozami.
- **Koordynowanie pracy zespołu sprzedażowego**: negocjacje kontraktów, polityka cenowa, prognozy.
- Rozwój zespołu: delegowanie, ocena wyników, wzmacnianie kompetencji handlowych.
- Monitorowanie rynku, analiza trendów i inicjowanie działań dostosowujących ofertę do zmian rynkowych.
- Współpraca z innymi pionami firmy w celu realizacji założonych celów finansowych i operacyjnych.

Nasze oczekiwania:

- Doświadczenie w branży cementu lub betonu towarowego (sprzedaż cementu, współpraca z producentami betonu, doświadczenie menedżerskie lub dyrektorskie u producenta betonu).

Dodatkowo oczekujemy:

- Udokumentowanych sukcesów w realizacji budżetów sprzedaży i pracy na KPI (wolumen, marża, prognozy).

- Bardzo dobrych kompetencji przywódczych i umiejętności budowania oraz rozwijania zespołów handlowych.
- Umiejętności analitycznych i podejmowania decyzji opartych o dane.
- Samodzielności, decyzyjności i dobrej organizacji pracy.
- Gotowości do pracy mobilnej (czynne prawo jazdy kat. B).
- Wykształcenia wyższego — techniczne będzie dodatkowym atutem.
- Znajomości języka angielskiego na poziomie komunikatywnym.
- Odporności na pracę pod presją czasu i nastawienia na realizację celów.

Co możesz zyskać?

- Pracę w stabilnej firmie o globalnym zasięgu i ugruntowanej pozycji rynkowej;
- Samochód służbowy z możliwością użytku prywatnego;
- Pakiet benefitów m.in.:
 - Prywatna opieka medyczna LUX MED dla Ciebie i rodziny.
 - Karty sportowe FitProfit oraz dostęp do Pracowniczych Klubów Sportowych.
 - Ubezpieczenie grupowe dla pracownika i rodziny.
 - Platforma MyBenefit z corocznym zasileniem.
 - Dodatkowe dni wolne: Barbórka oraz specjalny dzień dla rodziców.
 - „Becikowe” dla świeżo upieczonych rodziców.
 - Dofinansowanie do okularów.
 - Programy szkoleniowe online i stacjonarne.
 - Atrakcyjny system nagród (jubileuszowe, półroczne, roczne).
 - Możliwość uzyskania zapomogi finansowej w trudnych sytuacjach życiowych.



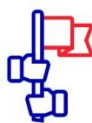
Zapewniamy
bezpieczeństwo



Koncentrujemy się
na Klientach



Pracujemy jako
jeden zespół



Działamy
uczciwie



Wspieramy
innowacje



Budujemy
różnorodność

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

Jeśli czujesz, że ta praca jest dla Ciebie, kliknij

Aplikuj ↗