

Kierownik/Kierowniczka Sprzedaży w Pionie Handlowym – Segment Prefabrykacji

Obszar działania: woj. warmińsko – mazurskie, podlaskie,

Forma współpracy: Umowa o pracę

Cel stanowiska

Kierownik Sprzedaży cementu w segmencie prefabrykacji odpowiada za rozwój i utrzymanie przychodów ze sprzedaży cementu luzem na terenie dwóch województw północno-wschodniej części Polski. Stanowisko wymaga samodzielności, proaktywności i zdolności do budowania trwałych relacji biznesowych z producentami prefabrykatów. Osoba na tym stanowisku jest kluczowym ogniwem między strategią sprzedażową firmy a jej realizacją na rynku.

Główne obszary odpowiedzialności

1) Zarządzanie relacjami biznesowymi

- Utrzymywanie regularnego kontaktu z klientami
- Zrozumienie potrzeb i wyzwań producentów prefabrykatów
- Budowanie relacji opartych na zaufaniu, profesjonalizmie i niezawodności
- Proaktywne rozwiązywanie problemów i odpowiadanie na pytania klientów

2) Negocjacje i zawarcie umów

- Prowadzenie profesjonalnych negocjacji warunków handlowych (cena, warunki płatności, dostawa)
- Przygotowywanie i prezentowanie ofert handlowych
- Opracowywanie kalkulacji cenowych dostosowanych do profilu i wielkości klienta
- Zawarcie i dokumentacja umów sprzedaży
- Minimalizacja poziomu należności od obsługiwanych klientów

3) Pozyskiwanie i rozwój klientów

- Identyfikacja i prospektowanie nowych potencjalnych klientów (producentów prefabrykatów) na przydzielonym terenie
- Inicjowanie pierwszych kontaktów i umówień spotkań handlowych
- Konwersja potencjalnych klientów w stałych partnerów biznesowych
- Systematyczne powiększanie portfela klientów i zwiększanie udziału w wydatkach istniejących kontrahentów

4) Monitorowanie rynku

- Śledzenie trendów i zmian na rynku materiałów budowlanych, szczególnie w sektorze prefabrykatów
- Analiza aktywności rynkowej na przydzielonym terenie
- Identyfikacja nowych szans sprzedażowych i potencjalnych zagrożeń
- Informowanie kierownictwa o zmianach w otoczeniu biznesowym



Nasze oczekiwania:

1) Doświadczenie zawodowe

- Minimum 3 lata doświadczenia na stanowisku sprzedażowym w segmencie B2B
- Doświadczenie w sprzedaży materiałów budowlanych, produktów przemysłowych lub zbliżonych kategorii będzie atutem
- Znajomość specyfiki branży producentów prefabrykatów będzie dużym plusem
- Doświadczenie w pracy z klientami korporacyjnymi i negocjowaniu umów długoterminowych

2) Kompetencje miękkie

- Umiejętności komunikacyjne — zdolność do jasnego, profesjonalnego przekazywania informacji ustnie i pisemnie
- Negocjacyjność — umiejętność osiągnięcia porozumienia i znalezienia wspólnego gruntu w trudnych rozmowach
- Samodzielność — zdolność do pracy bez bezpośredniego nadzoru, samoorganizacja i odpowiedzialność za rezultaty
- Orientacja na rezultaty — nastawienie na osiągnięcie i przekraczanie celów sprzedażowych
- Odporność na stres — umiejętność radzenia sobie z presją i zmiennym otoczeniem biznesowym
- Umiejętności analityczne — zdolność do analizy danych sprzedażowych i wyciągania wniosków

3) Kompetencje techniczne

- Bardzo dobra znajomość terenu sprzedaży lub szybka zdolność do jego poznania
- Prawo jazdy kategorii B i dostęp do samochodu (częste wyjazdy do klientów)
- Umiejętność obsługi narzędzi biurowych (MS Office, CRM, email)
- Zainteresowanie branżą materiałów budowlanych i produkcji prefabrykatów

Co możesz zyskać?

- Pracę w dużej i stabilnej firmie o globalnym zasięgu;
- Możliwość rozwoju i zdobywania doświadczenia;
- Samochód służbowy (w tym do użytku prywatnego);
- Konkurencyjne wynagrodzenie, szeroki pakiet świadczeń dodatkowych;
- Rozbudowany pakiet benefitów m.in.,
 - prywatna opieka medyczna LUX MED dla Ciebie i Twojej rodziny,
 - karty sportowe FitProfit i możliwość uczestnictwa w Pracowniczych Klubach Sportowych,
 - ubezpieczenie dla Ciebie i Twojej rodziny,
 - dostęp do platformy MyBenefit, która co roku zasilana jest środkami pieniężnymi przez Pracodawcę i na której możesz robić zakupy w preferencyjnych cenach,
 - dodatkowy dzień wolny z okazji Barbórki,
 - jeżeli jesteś Rodzicem gwarantujemy dodatkowy dzień wolny ekstra w celu sprawowania opieki nad pociechą.
 - dofinansowanie do okularów,
 - programy szkoleniowe realizowane online i stacjonarnie,
 - atrakcyjny system nagród: nagrody za osiągnięcia półroczna, nagrody roku



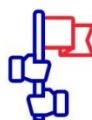
Zapewniamy
bezpieczeństwo



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 ↗