

Kierownik / Kierowniczka Sprzedaży w Pionie Handlowym - Segment Producentów Betonu Towarowego

Obszar działania: woj. małopolskie, śląskie, podkarpackie

Forma współpracy: umowa o pracę

Cel stanowiska:

Kierownik Sprzedaży cementu w segmencie producentów betonu towarowego odpowiada za sprzedaż i realizację celów biznesowych poprzez pozyskiwanie nowych Klientów, rozwijanie relacji z obecnymi Partnerami oraz skuteczne zarządzanie procesem sprzedaży. Stanowisko wymaga samodzielności, dużej inicjatywy w działaniu, zaangażowania, zdolności do budowania trwałych relacji biznesowych na rynku koncentrując się na identyfikacji szans rynkowych, budowaniu długoterminowej wartości dla Klientów oraz umacnianiu firmy Cemex w rynku.

Twoje zadania na stanowisku:

- Realizacja wyznaczonych celów sprzedażowych w powierzonym obszarze - **sprzedaż cementu luzem w segmencie producentów betonu towarowego**.
- Identyfikacja i pozyskiwanie nowych potencjalnych Klientów (segment producentów betonu towarowego), systematyczne powiększanie portfela Klientów.
- Nawiązywanie i zarządzanie relacjami w celu utrzymania długofalowej współpracy z aktualnymi Klientami.
- Budowanie relacji opartych na zaufaniu, profesjonalizmie i niezawodności.
- Opracowywanie i prezentacja oferty, doradztwo sprzedażowe i techniczne dla Klientów.
- Prowadzenie profesjonalnych negocjacji warunków handlowych oraz finalizowanie umów sprzedaży, nadzór nad realizacją umów.
- Monitorowanie i analiza rynku (aktualnych i planowanych projektów budowlanych, potencjalnych Klientów) oraz inicjowanie na tej podstawie działań mających na celu utrzymanie i rozwój 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.

Nasze oczekiwania:

- Doświadczenie w sprzedaży B2B (min. 1 rok), najlepiej w branży materiałów/usług budowlanych (cement, beton towarowy) oraz w pracy z Klientami korporacyjnymi i negocjowaniu umów.
- Znajomość rynku inwestycji budowlanych w Polsce.
- Praktyczna wiedza o produktach budowlanych i ich zastosowaniu na różnych etapach projektów.
- Umiejętność realizacji celów sprzedażowych oraz budowania długofalowych relacji z Klientami.
- Wysoko rozwinięte umiejętności komunikacyjne, dobra organizacja pracy, inicjatywa i elastyczność.
- Prawo jazdy kat. B oraz gotowość do częstych podróży służbowych.

Co możesz zyskać?

- Pracę w dużej i stabilnej firmie o globalnym zasięgu.
- Możliwość rozwoju, nauki 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.



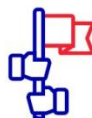
Zapewniamy
bezpieczeństwo



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 ➔