



building a better future

Kierownik / Kierowniczka Sprzedaży w Pionie Handlowym Materiałów Budowlanych

Obszar działania: południowo-wschodnia część woj. wielkopolskiego, południowa część woj. łódzkiego

Forma współpracy: Umowa o pracę



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, poczynań 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) – min 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;
- Samochód służbowy (w tym do użytku prywatnego);
- Możliwość rozwoju, nauki i zdobywania doświadczenia;
- Konkurencyjne wynagrodzenie, szeroki pakiet świadczeń dodatkowych;
- Udział w szkoleniach doskonalących kompetencje sprzedażowe;
- Rozbudowany pakiet benefitów m.in.,
 - prywatna opieka medyczna LuxMed dla Ciebie i Twojej rodziny,
 - karty sportowe Fit Profit i możliwość uczestnictwa w Pracowniczych Klubach Sportowych,
 - ubezpieczenie dla Ciebie i Twojej rodziny,
 - dostęp do platformy My Benefit, 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. Dla świeżo upieczonych Rodziców finansujemy wyprawkę tzw. „becikowe” 😊,
 - dofinansowanie do okularów,
 - programy szkoleniowe realizowane online i stacjonarnie,
 - atrakcyjny system nagród- nagrody jubileuszowe, nagrody za osiągnięcia półrocza, nagrody roku,
 - w trudnej sytuacji życiowej, finansowej- pomoc w postaci zapomogi finansowej.

Poznaj CEMEX:



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