

> EA/647/BDM - Account Manager/ Business Development Manager

Informacje ogólne

Numer referencyjny	EA/647/BDM
Data utworzenia	2018-11-28
Branża	Sprzedaż - B2B
Stanowisko	Account Manager/ Business Development Manager
Województwo	mazowieckie
Miasto	Warszawa
Ilość wakatów	1
Wymagany własny samochód	False
Termin składania	2019-02-28

Opis

Nasz Klient jest jedną z największych międzynarodowych firm z branży consumer electronics. Obecnie firma ta ma pozycję ważnego gracza w zakresie innowacji nowych produktów. Produkty tej firmy znane są na całym świecie.

Dla początkującej organizacji w Europie Środkowo-Wschodniej szukamy dobrze zorganizowanego i kreatywnego kandydata na stanowisko:

Account Manager/ Business Development Manager

Warszawa

Nr Ref. EA/647/BDM

Jako Business Development Manager, działając w kanale B2B, skoncentrujesz się na rozwijaniu świadomości marki, wsparciu dystrybutorów, tworząc i rozwijając nowe możliwości biznesowe w różnych kategoriach produktowych w całej Polsce oraz krajach Europy CEE (m.in. duże publiczne i prywatne inwestycje w nieruchomości, budynki użyteczności publicznej, nowoczesne biurowce etc).

Opis stanowiska:

- Odpowiedzialność za rozwój marki na polskim rynku (80% czasu pracy) oraz w krajach Europy CEE (20%),
- Zarządzanie kanałem sprzedaży B2B w okresach krótko oraz długoterminowych,
- Nawiązywanie relacji z klientami/hunting, rozwój nowych kanałów biznesowych,
- Wsparcie sieci dystrybutorów w całej Polsce i Europie,
- Inicjowanie i zarządzanie relacjami z architektami i firmami projektowymi w celu zachęcenia ich do wdrożenia produktów firmy w nowych projektach budowlanych,
- Organizowanie spotkań i prezentacji dla klientów, prowadzenie negocjacji handlowych,
- Bycie ekspertem dla produktów marki, aby budować świadomość marki i inicjować zapotrzebowanie klientów na produkty w takich obszarach jak np: lotniska, centra handlowe, hotele, biurowce itp.,
- Zwiększanie sprzedaży i gromadzenie informacji na temat trendów rynkowych poprzez działania takie jak działania marketingowe i uczestnictwo w wydarzeniach branżowych,
- Opracowywanie prognoz sprzedaży, raportów, współpraca z międzynarodowym zespołem,

Profil Kandydata:

- Minimum **2-3 letnie doświadczenie** w sprzedaży produktów premium w kanale **B2B**
- Wyższe wykształcenie,
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego,
- Umiejętność strategicznego myślenia,
- Zdolność do skutecznego działania w środowisku korporacyjnym,
- Rozumienie różnych technologii i umiejętność rozmawiania z projektantami, architektami na temat technicznych aspektów produktów,
- Bardzo dobre umiejętności komunikacyjne, negocjacyjne i prezentacyjne,
- Energetyczne, angażujące i pozytywne podejście,
- Bardzo dobre umiejętności organizacyjne, wielozadaniowość,
- Doskonała znajomość programów Microsoft Excel i innych programów MS Office,
- Prawo jazdy i zdolność do podróżowania po terytorium Polski,

- Otwartość na podróże zagraniczne,

Oferujemy:

- Ciekawą pracę w **prestżowej, wysoce innowacyjnej technologicznie** międzynarodowej firmie
- Profesjonalne środowisko pracy
- Możliwość rozwijania firmy w Polsce oraz krajach Europy
- Brak rutyny, gotowość na ciekawe wyzwania i własny rozwój
- Bardzo atrakcyjny pakiet wynagrodzenia
- Samochód służbowy