

## DW/659/KS - Kierownik Sprzedaży

### Szczegóły:

Lokalizacja:	<b>Trójmiasto (pomorskie)</b>
Branża:	<b>Sprzedaż - B2B</b>
Oferta pojawiła się:	<b>2019-06-19</b>
Numer referencyjny:	<b>DW/659/KS</b>
Ilość wakatów:	<b>1</b>
Termin składania:	<b>2019-09-19</b>

### Opis:

Dla naszego Klienta, międzynarodowej firmy z branży elektromobilności poszukujemy osoby na stanowisko:

## Kierownik Sprzedaży

(Trójmiasto)

Poszukiwana osoba będzie podlegać pod Prezesa Zarządu i zarządzać pracą 6 osób w dziale handlowym obsługującym rynek polski i zagraniczny. Głównym zadaniem będzie opracowanie i wdrażanie strategii sprzedaży nastawionej na realizację celów biznesowych firmy obejmujących zarówno usługi ładowania samochodów elektrycznych, jak i sprzedaży pokrewnych produktów i usług.

### Główne zadania:

- Współtworzenie i realizacja polityki handlowej w zakresie usług ładowania samochodów elektrycznych oraz sprzedaży powiązanych produktów i usług
- Nadzór nad polityką rozwoju produktów i usług
- Budowanie kanałów dystrybucji produktów i usług
- Współtworzenie i realizacja polityki cenowej
- Realizacja budżetu sprzedaży
- Budowa struktur sprzedaży opartych o własnych handlowców oraz partnerów dystrybucyjnych

- Współpraca i nawiązywanie kontaktów z kluczowymi klientami i dystrybutorami
- Zbieranie i raportowanie danych ze sprzedaży oraz sytuacji rynkowej
- Zarządzanie działem sprzedaży, rozwój i motywowanie pracowników
- Nadzór nad procesem zakupu produktów i usług wykorzystywanych w działaniach sprzedażowych
- Zapewnienie spójności planów sprzedaży, marketingowych i zakupowych

**Oczekiwania:**

- Wykształcenie wyższe
- Dobra znajomość angielskiego w mowie i piśmie umożliwiającą sprawne zarządzanie międzynarodowym zespołem
- Praktyczna umiejętność tworzenia i wdrażania polityki handlowej, a także doświadczenia w zarządzaniu działalnością marketingową wspierającą sprzedaż (w tym głównie w obszarze digital marketing)
- Umiejętność zarządzania podległym zespołem
- Doświadczenie zawodowe przy sprzedaży produktów i usług B2C oraz B2B
- Umiejętność pracy z różnorodnymi klientami i zarządzania sytuacjami trudnymi
- Umiejętności negocjacyjne, wysoka motywacja i orientacja na cel

**Atuty proponowanego stanowiska to:** realny wpływ na kształtowanie polityki firmy w zakresie budowania oferty produktowej i jej sprzedaży, kształtowanie kanałów dystrybucji produktów i usług, aktywny udział w rewolucji technologicznej w branży motoryzacyjnej, stabilne zatrudnienie w firmie będącej liderem rozwoju rynku elektromobilności w regionie.