

## AK/649/KSE - International Key Account Manager

### Szczegóły:

Lokalizacja:	<b>Delegacje Międzynarodowe (Cała Polska)</b>
Branża:	<b>Sprzedaż - B2B</b>
Oferta pojawiła się:	<b>2019-06-27</b>
Numer referencyjny:	<b>AK/649/KSE</b>
Ilość wakatów:	<b>1</b>
Termin składania:	<b>2019-09-27</b>

### Opis:

#### International Key Account Manager

Miejsce pracy: podróże międzynarodowe

Osoba na tym stanowisku będzie odpowiedzialna za budowanie długofalowych relacji z klientami i sprzedaż agrochemikaliów. Szukamy odpowiedzialnego i dojrzałego eksperta od zdobywania nowych rynków, który będzie kontaktować się z klientami w dużej części świata (**Europa, Ameryka Południowa, Afryka**), a także będzie otwarty na nieszablonowe rozwiązania i gotowy na dynamiczny rozwój. Po okresie wdrożenia w Centrali firmy (woj. świętokrzyskie) praca głównie w delegacjach międzynarodowych.

#### PODSTAWOWE ZADANIA:

- Współtworzenie strategii rozwoju sprzedaży eksportowej firmy
- Planowanie i realizowanie założonych budżetów sprzedażowych oraz marketingowych
- Analizowanie i raportowanie wyników sprzedaży
- Utrzymywanie oraz rozwój sieci dystrybucji zagranicznej
- Dbanie o zyskowną realizację planów sprzedażowych

- Efektywne wykorzystanie trendów rynkowych do kreowania strategii sprzedażowej
- Ocena i rozwój nowych rynków, pozyskiwanie nowych klientów, prowadzenie negocjacji handlowych, przygotowanie umów oraz nadzór nad ich realizacją
- Bieżąca analiza sytuacji na obsługiwanych rynkach
- Udział w opracowaniu i wprowadzaniu nowych produktów na obsługiwanych rynkach, w tym marek własnych
- Udział w opracowaniu planów szkoleniowych dla partnerów handlowych

#### **PROFIL KANDYDATA:**

- wykształcenie wyższe z zakresu handlu zagranicznego, ekonomii zarządzania etc.
- Minimum 3 -letnie doświadczenie w pracy w firmie o charakterze produkcyjno-handlowym w dziale w Eksportu
- Doświadczenie w negocjowaniu dużych kontraktów eksportowych
- Bardzo dobra znajomość j. angielskiego w mowie i piśmie; dodatkowy język obcy mile widziany
- Mile widziane doświadczenie w firmie z branży rolniczej
- Znajomość rynków zagranicznych i metod dotarcia do dystrybutorów oraz klientów B2B
- Umiejętność planowania i prowadzenia negocjacji biznesowych
- Odpowiedzialność, rzetelność, zdolność analitycznego myślenia;
- Doskonałe umiejętności organizacyjne oraz myślenie strategiczne;
- Wysoko rozwinięte zdolności interpersonalne;

#### **NASZ KLIENT OFERUJE:**

- możliwość czynnego uczestnictwa w procesie funkcjonowania i rozwoju dynamicznej organizacji; udział w kluczowych decyzjach
- stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę
- atrakcyjny system bonusowy
- możliwość podnoszenia kwalifikacji i rozwoju zawodowego w ciekawej organizacji
- przyjazną i koleżeńską atmosferę w pracy