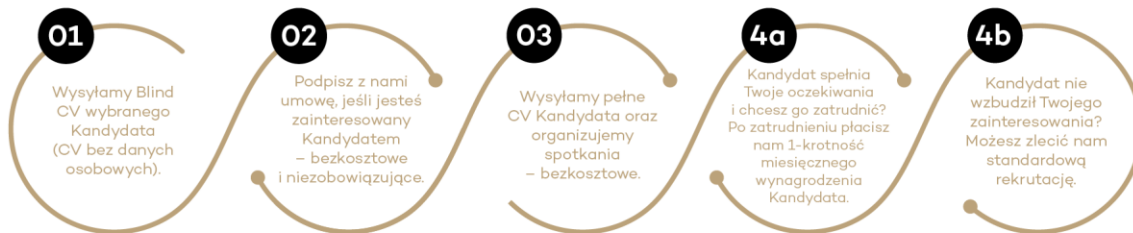


Szukasz odpowiedniego pracownika? Mamy dla Ciebie Kandydata z głową!
Spotkaj się z nim za darmo!



Poznaj nasz schemat działania:



KONTAKT:

Anna Porębska
Sales Manager
mobile:
+48 668 898 081
e-mail:
anna.porebska@aterima.hr

Masz pytania? Jesteśmy do dyspozycji. Skontaktuj się z nami!

Key Account Manager



OPIS KANDYDATA:

- Ponad 20-letnie doświadczenie w sprzedaży i w zakupach
- Umiejętność przeprowadzania negocjacji handlowych z kluczowymi klientami
- Doświadczenie w uzgadnianiu działań promocyjnych centralnych oraz regionalnych
- Umiejętność w przygotowywaniu i wdrażaniu strategii sprzedażowej
- Doświadczenie w przygotowywaniu prezentacji biznesowych oraz ofert handlowych
- Umiejętność pozyskiwania nowych klientów
- Doświadczenie we wprowadzaniu marki do nowego kanału sprzedażowego FMCG
- Umiejętność monitorowania i analizy rynku sieciowego

Pani posiada doświadczenie zawodowe w:

- Przygotowywaniu i prowadzeniu szkoleń kupieckich
- Poszerzaniu portfolio firmowych produktów
- Zarządzaniu kategoriami produktowymi
- Kontaktach z kupcami na poziomie centrali sieci

POSIADANE UMIEJĘTNOŚCI:

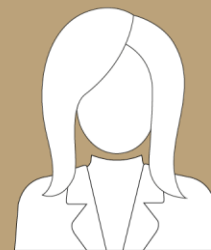
- Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Krakowie – Marketing i Zarządzanie
- Policealne Studium Ekonomiczne – Finanse i Rachunkowość – tytuł: Technik Ekonomista
- Negocjacje w sprzedaży – DUNA
- Negocjacje kupieckie – DOOR
- Efektywne spotkanie – Tesco
- Asertywność w pracy – Tesco
- My Job – Tesco
- Budowanie asortymentu – planogramy – Tesco
- Coaching w zarządzaniu – Integra Nova

LATA DOŚWIADCZENIA: 24

LOKALIZACJA: Kraków

DOSTĘPNOŚĆ: 3 miesiące

TRYB PRACY: Do ustalenia



OCZEKIWANIA:



Wynagrodzenie
mies./netto
8 000 PLN + premie



UoP



Małopolskie

SPECJALIZACJE:

Pozyskiwanie sieci
Branża medyczna
Zakupy

SYSTEMY:

Ms Office