

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!

Business Development Manager

OPIS KANDYDATA:

- Ponad 20-letnie doświadczenie w obszarze sprzedaży, marketingu i rozwoju produktu
- Umiejętność budowania strategii sprzedażowej oraz marketingowej
- Doświadczenie w rozwoju portfolio klientów oraz dostosowywania produktów i usług do oczekiwań rynkowych
- Umiejętność budowania i rozwijania kanałów partnerskich
- Doświadczenie w budowaniu sieci międzynarodowych partnerów biznesowych
- Umiejętność opracowywania oraz wdrażania celów strategicznych firmy dla re-sellerów

Pan posiada wieloletnie doświadczenie w:

- Nadzorowaniu kampanii marketingowych
- Przygotowywaniu strategii programów partnerskich
- Pozyskiwaniu nowych klientów
- Zapewnianiu zgodności produktów z obowiązującymi przepisami oraz regulacjami prawnymi

POSIADANE UMIEJĘTNOŚCI:

- Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Marketing i Zarządzanie – studia podyplomowe
- Uniwersytet Szczeciński – Katedra Biologii/Instytut Kultury Fizycznej – tytuł: mgr
- Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu – Skuteczne Strategie Marketingowe B2B
- Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu – Analiza Klienta
- Zachodniopomorska Szkoła Biznesu – Zarządzanie Strategiczne
- Zachodniopomorska Szkoła Biznesu – Komputerowe wspomaganie decyzji biznesowych
- Strategie Marketingowe i Digital Marketing
- Zarządzanie Relacjami z Klientami (CRM)
- Zaawansowane Techniki Sprzedaży
- Analiza Rynku i Badania Marketingowe
- Zarządzanie Marką i Budowanie Wizerunku
- Zarządzanie Strategiczne i Planowanie Biznesowe
- Zarządzanie Finansami dla Niefinansistów
- Przywództwo i Zarządzanie Zespołem
- Zarządzanie Zmianą
- Zarządzanie Ryzykiem i Kryzysami

ZNAJOMOŚĆ JĘZYKÓW:

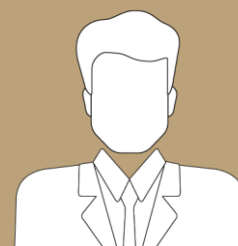
- Język angielski C1
- Język rosyjski B1

LATA DOŚWIADCZENIA: 25

LOKALIZACJA: Warszawa

DOSTĘPNOŚĆ: 1 miesiąc

TRYB PRACY: do ustalenia



OCZEKIWANIA:



Wynagrodzenie
mies./brutto
25 000 PLN



B2B



Mazowieckie

SPECJALIZACJE:

Sprzedaż
Marketing
Rozwój firmy

SYSTEMY:

Ms Office