

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 (branża spożywcza)

OPIS KANDYDATA:

- Ponad 20-letnie doświadczenie na stanowiskach sprzedażowych w branży spożywczej
- Umiejętność rozwoju i standaryzacji pracy Działu Handlowego
- Doświadczenie w sprzedaży i dystrybucji: B2B, TT, Hurt, HoReCa, Sieci Handlowe
- Umiejętność obsługi rynku FMCG
- Doświadczenie we współtworzeniu projektów marketingowych

Pan posiada wieloletnie doświadczenie w:

- Zarządzaniu zespołem
- Pozyskiwaniu nowych klientów
- Przeprowadzaniu rekrutacji, szkoleń, spotkań i prezentacji handlowych
- Budowaniu długoterminowych relacji biznesowych

POSIADANE UMIEJĘTNOŚCI:

- Uniwersytet Śląski w Katowicach – kierunek: Filozofia – tytuł: mgr
- Zespół Szkół Budowlano-Mechanicznych – tytuł: technik mechanik
- FPL sp. z o.o. sp. k. – Analiza danych w sprzedaży
- FPL sp. z o.o. sp. k. – Wykorzystanie narzędzi coachingowych
- FPL sp. z o.o. sp. k. – Prowadzenie spotkań
- Door – Training & Consulting – Budowanie autorytetu
- Kompania Piwowarska S.A. - Profile Kompetencji w S&D & TM
- Zespół Strategii Personalnych & Work Design Total Sales Management - Prowadzenie negocjacji
- Kompania Piwowarska S.A.- Przygotowanie do negocjacji
- Akademia Sprzedaży - Zespół Strategii Personalnych
- Kompania Piwowarska S.A. - Komunikacja z Klientem
- Ośrodek Szkolenia Handlowców - Bagno finansowe,
- Wielkopolskie Centrum Edukacyjne Apex - Podstawowe Techniki Negocjacji Handlowych
- OSH - Profesjonalne Techniki Sprzedaży,
- Kalkstein Corporate Training

LATA DOŚWIADCZENIA: 26

LOKALIZACJA: Tychy

DOSTĘPNOŚĆ: do ustalenia

TRYB PRACY: hybrydowy



OCZEKIWANIA:



Wynagrodzenie
mies./netto
10 000 PLN



B2B/UoP



Śląskie

SPECJALIZACJE:

Sprzedaż
Rozwój biznesu
Branża spożywcza

SYSTEMY:

Ms Office