Naszym klientem jest lider rynku części zamiennych i komponentów do produkcji maszyn rolniczych, ogrodowych, leśnych i budowlanych. Firma posiada sprzedaż rozwiniętą w kilku kanałach: E-Commere, B2B, retail i firmy dystrybucyjne. W Polsce w ramach całej struktury pracuje ponad 500 osób. Nasz klient to firma rodzina, styl zarządzania jest oparty na relacjach partnerskich, zasadach wspólnego celu, przedsiębiorczości i pracy zespołowej. Firma jest skupiona na potrzebach swoich klientów i na wychodzeniu naprzeciw ich oczekiwaniom. W związku z potrzebą po stronie działu sprzedaży poszukujemy kandydata na stanowisko:

 **Stanowisko: Account Manager B2B**

**Miejsce pracy: świętokrzyskie, łódzkie i południowa część mazowieckiego**

**Cel stanowiska:** Współpraca z kluczowymi klientami w regionie i pozyskiwanie nowych partnerów do współpracy

**Zakres odpowiedzialności:**

* Realizacja strategii sprzedaży firmy na podległym terenie
* Rozwój biznesu z kluczowymi klientami firmy, poprzez poszerzanie asortymentu, wzrost marżowości i podnoszenie jakości obsługi
* Tworzenie strategii rozwoju regionu jako planu rocznego i jego egzekucja
* Gromadzenie, zarządzanie i przetwarzanie informacji o klientach, danych o rynkach, szansach i trendach celem wykorzystania ich do rozwoju sprzedaży w regionie
* Praca z systemem danych w firmie w celu optymalizacji informacji o klientach i wykorzystaniu ich w celu budowania efektywnych relacji
* Wdrażanie do współpracy codziennej z klientami narzędzi online, celem usprawnienia procesów i ścieżki zakupowej
* Wspieranie procesów odsprzedażowych u dealerów (przygotowanie, wdrożenie i kontynuacja)
* Reprezentacja firmy w regionie, komunikacja korzyści wynikających z tej współpracy i wartości dodanej
* Analiza konkurencji, monitorowanie rynku, wyciąganie wniosków i przekazywanie informacji do firmy na różnych poziomach
* Realizacja budżetów sprzedażowych na poziomie regionu
* Praca z CRM i prowadzenie kont klientów
* Raportowanie do Kierownika Regionu

**Wymagania:**

* Około 2 lata doświadczenia pracy w roli Przedstawiciela Handlowego na podobnym stanowisku preferencyjnie w rynku B2B
* Kompetencje sprzedażowe na dobrym poziomie
* Doświadczenie w sprzedaży produktów technicznych (chętnie części zamiennych lub komponentów do produkcji)
* Wyższe wykształcenie preferowane
* Orientacja na cele i proaktywność w codziennym działaniu
* Dobrze rozwinięte umiejętności komunikacji interpersonalnej
* Terminowość, umiejętność pracy z harmonogramem i dotrzymywanie zobowiązań
* Umiejętność organizacji czasu i ustalania priorytetów
* Umiejętności pracy w zespole
* Znajomość języka angielskiego w mowie i piśmie, mile widziana

**Klient oferuje:**

Pracę po stronie lidera rynku, profesjonalny zespół współpracowników, zaawansowane systemy informatyczne do codziennej pracy i przetwarzania danych. Warunki pracy: zatrudnienie na umowę o pracę, narzędzia pracy (samochód, telefon, komputer), świadczenia w zakresie prywatnej opieki medycznej, dodatkowo pakiet świadczeń socjalnych plus karta multisport. Rozwój wewnątrz organizacji poprzez szkolenia, udział w projektach i rozwój kompetencji miękkich.

HEADHUNTERS GROUP
sales & marketing recruitment
[www.hhg.pl](http://www.hhg.pl)

**Zanim zgłosisz swój udział w rekrutacji, pamiętaj!**

HEADHUNTERS GROUP zapewnia w pełni poufny proces rekrutacji i weryfikacji każdej aplikacji. Uprzejmie informujemy, że skontaktujemy się ze wszystkimi kandydatami, którzy odpowiedzą na ofertę pracy. Wszystkich kandydatów zainteresowanych ofertą pracy prosimy o umieszczenie w dokumentach aplikacyjnych poniższej klauzuli: Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 roku o ochronie danych osobowych (Dz. Ustaw z 2018, poz. 1000) oraz zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO).

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych w zakresie przyszłych procesów rekrutacyjnych

**W dokumentach aplikacyjnych, które zechcesz nam przekazać w odpowiedzi na to**

**Zanim wyślesz CV, zapoznaj się z informacjami o przetwarzaniu Twoich danych osobowych, które znajdziesz tu**

http://www.hhg.pl/rodo/