

ÉRTÉKESÍTÉSI VEZETŐ POZÍCIÓ LEÍRÁS

Felelősségek:

- Értékesítési csapat (értékesítők, ajánlatkészítők, szerződéskezelők) vezetése, támogatása, irányítása, ellenőrzése.
- Értékesítési csapat folyamatos szakmai fejlesztése.
- Értékesítési stratégia kidolgozása és végrehajtása.
- Árbevételre és árréstömegre vonatkozó terv teljesítése.
- Új piaci lehetőségek felkutatása és kiaknázása a vállalat növekedése érdekében az ipari nagyvállalatok, a közszféra és az infrastrukturális projektek szegmenseiben.
- Kulcsfontosságú ügyfelekkel és partnerekkel való szoros kapcsolattartás, account tervek készítése, partnerrendezvények szervezése.
- Piac- és konkurenciaelemzés.
- Ajánlatkészítés.
- Árképzés.
- Értékesítési mutatószámok kidolgozása és nyomon követése.
- Negyedéves jelentések készítése.
- Szakmai kiállításokon való részvétel.
- Szerződéses adminisztráció koordinálása.

Elvárások:

- Felsőfokú végzettség releváns területen (gazdasági vagy műszaki)
- Releváns vezetői munkakörben (projekt- és szolgáltatásértékesítés területén) szerzett minimum 5 év tapasztalat
- Kiváló szervező és kommunikációs készség
- Tárgyalóképes angol nyelvtudás
- Felhasználói szintű számítástechnikai ismeretek (MS Office)
- B kategóriás jogosítvány

Előny:

- Gyengeáramú rendszerek ismerete
- Iparági értékesítési vezetői tapasztalat
- Integrált vállalatirányítási rendszer használatában szerzett tapasztalat