Manpower (Agencja zatrudnienia nr 412) to globalna firma o ponad 70-letnim doświadczeniu, działająca w 82 krajach. Na polskim rynku jesteśmy od 2001 roku i obecnie posiadamy prawie 35 oddziałów w całym kraju. Naszym celem jest otwieranie przed kandydatami nowych możliwości, pomoc w znalezieniu pracy odpowiadającej ich kwalifikacjom i doświadczeniu. Skontaktuj się z nami - to nic nie kosztuje, możesz za to zyskać profesjonalne doradztwo i wymarzoną pracę!

Senior Key Account Manager (M/K)

Miejsce pracy: Poniatowa (lubelskie) | Numer ref. 29223/jobs.pl
Poszukujemy doświadczonej osoby, będącej liderem sprzedaży B2B, która dołączy do zespołu naszego Klienta w roli **Senior Key Account Managera**, a docelowo **Zastępcy Dyrektora Handlowego**.

To stanowisko dla osoby, która wykracza poza standardową rolę Key Account Managera. Szukamy osoby, która będzie pełnić funkcję partnera biznesowego dla Dyrektora Handlowego, samodzielnie prowadząc strategiczne projekty sprzedażowe, budując długofalowe relacje z kluczowymi klientami oraz aktywnie wpływając na rozwój biznesu.

Zakres obowiązków:

- Rozwijanie sprzedaży i budowanie długoterminowych relacji z kluczowymi klientami
- Prowadzenie negocjacji handlowych na poziomie strategicznym
- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów i nowych projektów biznesowych
- Odpowiedzialność za realizację celów sprzedażowych, poziom marży i rentowność kontraktów
- Samodzielne prowadzenie procesów sprzedażowych od identyfikacji potrzeb klienta do finalizacji współpracy
- Współtworzenie i realizacja strategii handlowej firmy
- Analiza rynku i identyfikacja nowych możliwości rozwoju biznesu
- Ścisła współpraca z Dyrektorem handlowym oraz stopniowe przejmowanie części odpowiedzialności związanej z zarządzaniem obszarem sprzedaży
- Współpraca z działami produkcji, planowania i rozwoju produktu

Nasze oczekiwania:

- **Kilkuletnie doświadczenie** w sprzedaży B2B na stanowisku Senior KAM, Sales Manager, Business Development Manager, Commercial Manager, Zastępcy Dyrektora Handlowego lub podobnym
- **Doświadczenie w obsłudze dużych i strategicznych klientów**
- Bardzo dobre umiejętności negocjacyjne i handlowe
- Doświadczenie w samodzielnym prowadzeniu procesów sprzedażowych
- Odpowiedzialność za wyniki sprzedażowe, politykę cenową oraz marżę
- Doświadczenie w środowisku produkcyjnym lub przemysłowym
- **Znajomość języka angielskiego na poziomie minimum B2**, umożliwiająca swobodną komunikację biznesową i negocjacje
- Gotowość do regularnej pracy z biura w Poniatowej

Mile widziane doświadczenie w branżach:

- Tworzyw sztucznych
- Opakowań
- Produkcji przemysłowej

- Folii
- Termoformowania

Oferujemy:

- **Kluczową, strategiczną rolę w organizacji**
- Realny wpływ na rozwój firmy i kierunki biznesowe
- Możliwość stopniowego przejmowania coraz większej odpowiedzialności handlowej
- **Współpracę z doświadczonym zespołem i bezpośredni kontakt z zarządem**
- Stabilne zatrudnienie w rozwijającej się organizacji produkcyjnej
- **Model hybrydowy po zakończeniu wdrożenia** (minimum 2 dni w tygodniu w biurze)
- Atrakcyjne wynagrodzenie oraz system premiowy powiązany z wynikami

Oferta dotyczy pracy stałej.
Uprzejmie informujemy, że skontaktujemy się tylko z wybranymi kandydatami.
Zgodnie z obowiązującym prawem nie pobieramy opłat od kandydatów za udział w procesach rekrutacyjnych.
Wyrażam zgodę na przetwarzanie podanych przeze mnie danych osobowych zawartych w aplikacji dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji 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). Jednocześnie oświadczam, iż zapoznałem się informacjami administratora o przetwarzaniu danych oraz z prawami jakie przysługują mi na mocy powyższego Rozporządzenia.