

Aktualnie dla naszego Klienta, międzynarodowego producenta i dostawcy rozwiązań dla rynku motoryzacyjnego oraz przemysłowego, poszukujemy osoby na stanowisko **Krajowy kierownik sprzedaży (m/k)**, która przejmie odpowiedzialność za rozwój segmentu **Automotive Aftermarket** w Polsce, zarządzanie zespołem sprzedażowym oraz dalsze wzmacnianie pozycji marki na rynku.

Krajowy kierownik sprzedaży (m/k)

Miejsce pracy: Wrocław (dolnośląskie) Numer referencyjny: a0taV000016z1HuQAI/jobs.pl

Opis stanowiska:

- zarządzanie i rozwój sprzedaży w segmencie Automotive Aftermarket na rynku polskim ,
- realizacja budżetu sprzedażowego oraz finansowych i niefinansowych wskaźników KPI,
- zarządzanie, rozwój i motywowanie rozproszonego zespołu sprzedażowego (7 osób),
- budowanie i wdrażanie strategii sprzedaży dostosowanej do różnych grup klientów,
- pozyskiwanie nowych klientów oraz rozwijanie współpracy z kluczowymi partnerami biznesowymi,
- prowadzenie negocjacji handlowych oraz nadzór nad kluczowymi kontraktami,
- analiza trendów rynkowych, wyników sprzedażowych i rentowności biznesu oraz inicjowanie działań rozwojowych,
- reprezentowanie firmy wobec klientów, partnerów handlowych i organizacji branżowych oraz dbanie o wysoki poziom satysfakcji klientów.

Wymagania:

- minimum 3 lata doświadczenia w sprzedaży B2B, account management lub zarządzaniu relacjami z klientami,
- doświadczenie w zarządzaniu zespołem sprzedażowym,
- znajomość procesów sprzedażowych oraz umiejętność prowadzenia negocjacji biznesowych,
- biegła znajomość języka angielskiego umożliwiającą codzienną współpracę w środowisku międzynarodowym,
- umiejętność budowania długofalowych relacji z klientami i partnerami biznesowymi,
- wysoko rozwinięte kompetencje komunikacyjne, prezentacyjne i organizacyjne.

Mile widziane:

- doświadczenie w branży motoryzacyjnej aftermarket lub w sprzedaży produktów technicznych.

Offerujemy:

- kluczową, nowo utworzoną rolę z dużym wpływem na rozwój organizacji w Polsce,
- zatrudnienie na podstawie umowy o pracę, bezpośrednio w firmie naszego klienta,
- zarządzanie biznesem o wartości około 70 mln EUR sprzedaży rocznie,
- możliwość współtworzenia i dalszego rozwoju struktur sprzedażowych w Polsce,
- pracę mobilną na terenie całego kraju z możliwością pracy z home office,
- roczną premię uzależnioną od realizacji celów biznesowych,
- samochód służbowy (Volvo XC40 lub podobnej klasy) z możliwością użytkowania prywatnego, telefon i laptop,

- kartę paliwową, kartę kredytową, zagraniczne delegacje rozliczane zgodnie z polityką firmy oraz międzynarodowy onboarding realizowany m.in. w Hanowerze.

Osoby zainteresowane prosimy o przesyłanie aplikacji klikając w przycisk aplikowania.

www.trenkwalder.pl