

Nazwa stanowiska	Manager sprzedaży
<b>Zakres odpowiedzialności</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• realizacja celów sprzedażowych firmy,</li> <li>• bezpośrednie zarządzanie zespołem sprzedaży, strukturami handlowymi,</li> <li>• prowadzenie szkoleń dla podległego zespołu,</li> <li>• planowanie i nadzór nad działaniami sprzedażowymi,</li> <li>• pozyskiwanie nowych partnerów handlowych/biznesowych,</li> <li>• przygotowywanie i negocjowanie ofert handlowych z kluczowymi klientami,</li> <li>• udział w spotkaniach biznesowych, prezentacje,</li> <li>• opracowywanie, wdrażanie i realizacja strategii sprzedaży produktów/usług firmy</li> </ul>
<b>Kompetencje merytoryczne</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3-5 lat doświadczenia w sprzedaży,</li> <li>• doświadczenie w zarządzaniu zespołem,</li> <li>• znajomość pakietu MS Office,</li> <li>• bardzo dobry j. angielski,</li> <li>• znajomość narzędzi raportowania,</li> <li>• umiejętność prowadzenia negocjacji handlowych</li> </ul>
<b>Predyspozycje osobowościowe</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• komunikatywność,</li> <li>• asertywność,</li> <li>• odporność na stres,</li> <li>• umiejętność planowania,</li> <li>• umiejętność delegowania zadań,</li> <li>• rzetelność,</li> <li>• dobra samoocena, pewność siebie,</li> <li>• chęć uczenia się, doskonalenia</li> </ul>
<b>Wymagane uprawnienia, certyfikaty</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wykształcenie wyższe, ekonomia, zarządzanie</li> </ul>
<b>Ciekawe linki</b>	<a href="http://www.menedzersprzedazy.pl">http://www.menedzersprzedazy.pl</a>