



TEMAR Sp. z o.o. Sp. komandytowa z siedzibą: 40-749 Katowice, ul. Tartaczna 34



Importer, o ugruntowanej pozycji na rynku polskim, działający w segmencie serów oraz artykułów nabiałowych, a także produktów wegańskich, w związku z dynamicznym rozwojem poszukuje osoby do pracy na stanowisku:

KIEROWNIK DS. KLUCZOWYCH KLIENTÓW
(hipermarkety, supermarkety i dyskonty)

Główne cele i obowiązki

- . Współpraca na poziomie negocjacji centralnych z sieciami międzynarodowymi oraz/lub polskimi centralami sieci handlowych
- . Udział w opracowywaniu i wdrażaniu strategii oraz planów sprzedaży, a także nadzór nad ich realizacją dla portfela obsługiwanych klientów.
- . Analiza wyników sprzedażowych oraz rekomendowanie działań optymalizacyjnych wspierających realizację celów biznesowych
- . Negocjowanie warunków współpracy i kontraktów handlowych z partnerami biznesowymi.
- . Inicjowanie i wdrażanie działań promocyjnych oraz projektów trade marketingowych zwiększających widoczność i sprzedaż produktów.
- . Współodpowiedzialność za rozwój firmy w wyznaczonym kanale dystrybucji.
- . Bliska współpraca z innymi działami firmy w zakresie pełnego procesu rozwoju asortymentu dla klientów.
- . Monitorowanie trendów rynkowych i działań konkurencji w celu identyfikowania nowych możliwości rozwoju biznesu..
- . Pozyskiwanie nowych klientów oraz profesjonalne utrzymywanie długofalowych relacji biznesowych.

Od kandydatów oczekujemy

- . Minimum 2-letnie doświadczenie na stanowisku Kierownika ds. Kluczowych Klientów w branży FMCG, w tym udokumentowane sukcesy we współpracy z sieciami dyskontowymi (warunek konieczny).
- . Doświadczenie w sprzedaży produktów świeżych (mile widziane) oraz wprowadzaniu nowych projektów dystrybucyjnych poparte wymiernymi sukcesami.
- . Doświadczenie we wdrażaniu i rozwijaniu marek własnych w sieciach handlowych.
- . Rozwinięte umiejętności negocjacyjne oraz zdolność do koordynacji kilku projektów jednocześnie.
- . Wysokie kompetencje interpersonalne i łatwość w budowaniu długofalowych relacji biznesowych.
- . Dyspozycyjność i gotowość do częstych podróży służbowych.
- . Bardzo dobra znajomość języka angielskiego, umożliwiającą swobodne prowadzenie negocjacji biznesowych.
- . Kreatywność, orientacja na wyniki oraz silna motywacja do pracy i osiągania sukcesów.
- . Wykształcenie wyższe.

Oferujemy

- . Umowę o pracę w firmie o ugruntowanej pozycji na rynku z systemem premiowym
- . Wynagrodzenie adekwatne do osiągniętych wyników (stałe + premia)
- . Możliwość rozwoju zawodowego
- . Pracę w młodym, dynamicznym zespole
- . Niezbędne narzędzia pracy (samochód, telefon, komputer)
- . Pakiet świadczeń socjalnych w tym między innymi dopłaty do wypoczynku, kartę Multisport oraz pakiety medyczne finansowane przez pracodawcę
- . Pełne dofinansowanie nauki języków obcych
- . Pełne dofinansowanie szkoleń i kursów
- . Ubezpieczenie na życie
- . Służbowy samochód do użytku prywatnego
- . Zniżki na firmowe produkty

ZGŁOSZENIA (CV ze zdjęciem, list motywacyjny, referencje, zgoda na przetwarzanie danych osobowych) prosimy przysyłać na adres: