

Anunt

Postul: Manager de vanzari (Manager de produs Cod COR 243104)

Localizare: Bucuresti

Norma: 8 ore/zi, durata determinata

Responsabilitati majore:

1. Elaboreaza si urmareste realizarea planului de vânzari si profit:

- Analizeaza tendintele pietei si propune Administratorului Societatii obiective de vânzari si profit;
- Propune Administratorului Societatii politica de preturi si asigura aplicarea acesteia;
- Identifica factori care împiedica realizarea planului si propune cai de optimizare/ajusteaza forecast-uri;
- Initiaza colaborari (strategice) cu firme puternice din domeniu implicate în proiecte;
- Propune si implementeaza masuri de reducere a costurilor.

2. Identifica directii de dezvoltare si propune promovarea de produse/solutii noi:

- Identifica aparitia de produse/solutii noi în domeniu;
- Consulta managementul cu privire la posibilitatea integrarii solutiilor noi;
- Propune Administratorului Societatii integrarea de noi produse/servicii în oferta firmei;
- Contacteaza furnizorii potentiali si urmareste implementarea solutiilor.

3. Asigura calitatea serviciilor pre-vânzare:

- Monitorizeaza si contribuie la calitatea serviciilor oferite de grupa de vânzari;
- Elaboreaza/implementeaza programe de masurare a satisfactiei clientilor, propune masuri de îmbunatatire;
- Urmareste respectarea obligatiilor contractuale catre clienti;
- Asigura rezolvarea cerintelor clientilor, concomitent cu sustinerea intereselor firmei.

4. Optimizeaza stocurile de marfa:

- Stabileste metode/reguli pentru a asigura necesarul de marfa în conformitate cu planul de vânzari;
- Avizeaza comenzile externe;
- Monitorizeaza si contribuie la reducerea stocurilor;
- Stabileste metode/reguli pentru minimizarea pierderilor datorate stocurilor fara miscare.

5. Conduce si organizeaza activitatea departamentului de vanzari:

- Stabileste sarcinile salariatilor din subordine si prioritatile în executarea acestor sarcini;
- Participa la programele de elaborare si actualizare a fiselor de post ale salariatilor din subordine;
- Evalueaza periodic activitatea salariatilor din subordine;
- Propune recompensarea/sanctionarea personalului din subordine conform normativelor interne;
- Aproba planificarea concediilor de odihna pentru angajatii din subordine;
- Asigura respectarea normelor interne de functionare ale firmei de catre personalul din subordine.

Studii, cunostinte, abilitati, aptitudini:

- Studii superioare economice
- Operare PC- MS Office;
- Abilitati de comunicare, negociere si vanzare;

- Abilitatea de a prioritiza sarcinile;
- Rezistenta la stress;
- Cunoasterea de tehnici si instrumente financiar-contabile;
- Cunoasterea tehnicilor de vanzare directa si indirecta;
- Cunoasterea legislatiei in domeniu;
- Limba engleza (citit, scris, vorbit);
- Cursuri in Vânzari/Marketing/Management;
- Capacitatea de a evalua si a lua decizii prompte;
- Experienta în vânzari minim 5 ani. Minim 2 ani experienta pe post asemanator.

Termen limita pentru trimiterea CV-ului: 22.02.2019.

Candidatii interesati vor inainta CV-ul catre:
--

Simona Ticu, Specialist in Relatii de munca, simona_ticu@wvi.org
--

Gabriel Achim, Administor Agrovision SRL, gabriel_achim@wvi.org , tel: 0731.444.694.
--