

Director Vanzari

A Obiectivul principal al postului

Directorul de vânzări este angajatul care are rolul de a implementa politicile comerciale ale companiei în rândul clienților alocati din zona sau segmentul de piață de care răspunde, cu scopul atingerii obiectivelor specifice. Organizează, coordonează și verifică funcționarea sistemelor de vânzări, inclusiv activitățile post vânzare (urmărire documente, încasări/decontări). Reprezintă interesele societății în raport cu clienții și potențialii clienți din segmentul pe care activează.

B Responsabilități și atribuții

Directorul de vânzări este persoana care promovează imaginea companiei în relația cu clienții actuali și potențiali. Stabilește vizite periodice la sediile acestora prin care se asigură de acoperirea necesarului lor de produse cantitativ și calitativ, discută și culege informații referitoare la noile tendințe și modificări de plan ale acestora sau ale piețelor pe care aceștia operează, este responsabil de fidelizarea și gradul de mulțumire pe care clientul le are în raport cu compania.

Este responsabil de respectarea planului de vânzări, a parametrilor, condițiilor impuse de către conducerea societății în colaborarea sa cu clienții; urmărește și ajută la realizarea planului strategic general al companiei pe partea de vânzări.

Întocmește rapoarte privind evoluția pieței: situația globală a pieței, gradul de acoperire a cerințelor pieței la nivel general și pe grupe de produse, gradul de satisfacție al clienților, situația pe piață în raport cu concurența, nerealizări ale perioadei. Răspunde de realizarea obiectivelor de vânzări ale firmei, de urmărirea derulării contractelor, de gestiunea reclamațiilor și a retururilor din punct de vedere comercial.

Isi aduce aportul în ceea ce privește informarea cât mai precisă, realistă și detaliată asupra pieței/ clienților de care răspunde ajutând top managementul la elaborarea planurilor de vânzări pentru viitor, inclusiv prin găsirea de noi colaboratori și estimarea potențialului de business.

C Cerințe profesionale/ profil al candidatului

- Studii superioare, preferabil profil tehnic sau economic
- Experiența în domeniul vânzărilor B2B de minim 3 ani
- Cunoștințe tehnice, comerciale, financiar-contabile și juridice elementare
- Capacitate de comunicare, de decizie și abilități de negociere deosebite
- Minte deschisă, dorință de învățare, dinamism, echilibru
- Disponibilitate pentru deplasare în străinătate
- Carnet de conducere cat. B cu experiență de minim 2 ani
- Cunoașterea limbii engleze
- Cunoașterea limbii germane reprezintă un avantaj