

Key Account Manager



Budete zodpovídat za realizaci prodejních cílů, vyjednávat obchodní podmínky, koordinovat aktivity spojené s distribucí výrobků do maloobchodů a budovat obchodní vztahy se zákazníky na trhu ČR.

To obnáší:

- externí spolupráci se zákazníky:
 - vedení ročních jednání se zákazníky;
 - zajištění trvalé dostupnosti portfolia;
 - exekuce marketingových aktivit;
 - koordinace všech dotčených aktivit (logistika, finance, CORA);
 - budování vztahů se zákazníky;
 - vyhledávání nových příležitostí prodeje.
- interní spolupráci s oddělením prodeje a marketingu:
 - plánování prodeje a rozpočtu, koordinaci a realizaci aktivit na podporu prodeje.
- ostatní (práce s prodejními databázemi, správa a řízení rozpočtu svěřené oblasti, sběr a správa informací z trhu, spolupráce s ostatními odděleními).

Požadujeme:

- zkušenosti z oblasti prodeje nebo marketingu;
- znalost trhu a schopnost rychle se adaptovat na nové podmínky;
- vynikající komunikační, organizační a vyjednávací schopnosti;
- orientaci na výsledek, pečlivost, samostatnost a systematičnost;
- schopnost stanovit si priority a přijímat rozhodnutí;
- výbornou znalost MS Office (Excel, PowerPoint, Word, Outlook);
- výbornou znalost ČJ a schopnost komunikovat v AJ;
- vysoké pracovní nasazení, flexibilitu a ochotu cestovat (ŘP sk. B – aktivní řidič)

Nabízíme:

- pestrou a samostatnou práci v mezinárodní společnosti;
- stabilitu (pracovní poměr na dobu neurčitou);
- odpovídající finanční ohodnocení;

- osobní automobil i k soukromému užití;
- flexibilní pracovní dobu a mnoho dalších zajímavých benefitů;
- nástup co nejdříve (dohodou).

Zaujala Vás tato příležitost? Chcete se dozvědět více? Neváhejte nás kontaktovat nebo rovnou pošlete své CV na pracujunas@cz.imptob.com!