

F.H.U.P. KONCEPT – od 30 lat jest wiodącą firmą na lokalnym rynku specjalizującą się w nowoczesnych systemach klimatyzacyjnych, chłodniczych, wentylacyjnych, grzewczych oraz w zakresie pomp ciepła i fotowoltaiki. Oferuje swoim klientom sprzedaż hurtową i detaliczną materiałów i urządzeń w/w systemów, oraz kompleksowe usługi w zakresie ich instalacji, serwisów i przeglądów.

F.H.U.P. KONCEPT posiada bogate doświadczenie branżowe poparte obszernym katalogiem zrealizowanych inwestycji zarówno w sektorze prywatnym, biznesowym jak i finansów publicznych. Oferuje swoim klientom najlepszej jakości urządzenia oraz stawia za priorytet najwyższy standard wykonywanych usług.

Równoległym profilem działalności firmy jest serwis samochodowy, w którym realizowane są kompleksowe naprawy aut wszystkich marek.

OGŁOSZENIE



zatrudni pracownika

na stanowisko: Menedżer ds. sprzedaży i rozwoju

miejsce pracy: Biała Podlaska

wymiar pracy: pełny etat.

Oferujemy:

- zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę,
- wynagrodzenie oraz premie motywacyjne,
- szkolenia podnoszące kwalifikacje,
- premie uznaniowe

Zakres obowiązków:

1. Utworzenie i rozwój działu sprzedaży w zakresie:

- zarządzania sprzedażą produktów i usług;
- opracowywania i realizacji strategii sprzedażowej;
- planowania oraz wyznaczania zadań jakościowych i ilościowych, kontroli oraz wsparcia zespołu w ich wykonywaniu;
- inicjowania i podejmowania działań zwiększających sprzedaż oraz optymalizujących osiągnięte wyniki;
- budowania i utrzymania długofalowych relacji z kluczowymi klientami;
- negocjowania warunków współpracy i umów handlowych;

- analizowania wyników oraz podejmowanie działań w celu zwiększenia efektywności sprzedaży;

- współpracy w zakresie prowadzonych działań marketingowych;

2. Zarządzanie zespołem obsługi klienta w zakresie:

- wyznaczania obowiązków i optymalizacji pracy;

- nadzoru nad prawidłowością prowadzonej dokumentacji;

- rozliczania ekip serwisowo-montażowych;

- nadzoru nad bieżącym zatowarowaniem i magazynem,

- nadzór nad przyjmowaniem dostaw i właściwym składowaniem

Wymagania:

- min. 3-letnie doświadczenie w zarządzaniu działem sprzedaży;
- znajomość branży sanitarnej (wentylacja, klimatyzacja, chłodnictwo, pompy ciepła);
- wysoko rozwinięte kompetencje menadżerskie oraz doświadczenie w zarządzaniu zespołem;
- zdolności przywódcze, umiejętność motywowania oraz budowania zespołu sprzedażowego nastawionego na osiągnięcie wyznaczonych celów;
- umiejętność planowania oraz właściwej organizacji pracy własnej;
- wykształcenie wyższe;
- praktyczna znajomość MS Office;
- otwartość na zmiany – gotowość i umiejętność pracy w dynamicznie rozwijającej się firmie,
- wysoka świadomość biznesowa i zorientowanie na wynik,
- wysoko rozwinięte umiejętności komunikacyjne i negocjacyjne,
- samodzielność, umiejętność szukania rozwiązań,
- czynne prawo jazdy kat. B, gotowość do wyjazdów służbowych

Wymagane dokumenty:

- CV (w CV proszę zawrzeć klauzulę „Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb procesu rekrutacji zgodnie z Ogólnym Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO).”),
- kserokopia dokumentów potwierdzających wykształcenie, kwalifikacje i staż pracy.

Dokumenty należy składać za pomocą poczty on-line na adres: biuro@koncept-bp.pl

Więcej informacji pod telefonem **606-768-811**