

Key Account Manager

Főbb feladatok:

- Az aktuális üzleti tervben a piackutatással, ill. piacbővítéssel kapcsolatban megfogalmazott feladatok maradéktalan ellátása
- Üzletfejlesztés, vevőkör bővítése nemzetközi környezetben
- Kereskedelmi tárgyalások lebonyolítása, szerződések megkötése
- Kapcsolat-kezelés, folyamatos együttműködés a forgalmazókkal
- Értékesítési és piaci adatok gyűjtése, elemzése
- Időszakos értékesítési előrejelzések, riportok készítése
- Csatornafejlesztési stratégiák kidolgozása
- Értékesítési akciók kezdeményezése és tervezése
- Ügyfélspecifikus kereskedelmi tervek végrehajtása

Elvárások:

- Középfokú végzettség
- Legalább 3 év tapasztalat értékesítési területen
- Tárgyalóképes angol nyelvtudás
- Ügyfélorientált szemlélet
- Kitűnő kommunikációs készség
- Magas fokú önállóság és vállalkozói szemlélet
- Magabiztos informatikai ismeretek
- B kategóriás jogosítvány, utazási hajlandóság

Előny:

- Autóipari tapasztalat
- Egy másik nyelv ismerete

Amit kínálunk:

- Egyedülálló vállalati kultúra, és vezetői támogatás
- Rugalmas, eredményorientált munkabeosztás
- Folyamatos fejlődési lehetőség
- Családbarát működés
- Ergonomikus, modern, környezettudatos munkakörnyezet
- Laptop és telefon
- Havonta 6 nap home office lehetőség

