

Firma Ravenol Polska Sp. z o.o. jest przedstawicielem na Polskę niemieckiego koncernu Ravensberger Schmierstoffvertrieb GmbH, właściciela marki RAVENOL®. W ciągu ostatnich lat staliśmy się liderem na rynku olejów ATF. Ciągłe się rozwijamy i poszerzamy grono zadowolonych ze współpracy klientów.

W związku z dynamicznym rozwojem firmy poszukujemy kandydatów na stanowisko

REGIONALNY KOORDYNATOR SPRZEDAŻY

w regionie Zachodnio-centralnym (województwa łódzkie, wielkopolskie, lubuskie, kujawsko-pomorskie)

ZADANIA:

- Aktywne i efektywne pozyskiwanie nowych klientów z przypisanego obszaru działania.
- Realizacja planów strategicznych firmy.
- Realizacja planów sprzedażowych na powierzonym terenie.
- Przygotowywanie ofert handlowych i prezentacja oferty wśród klientów.
- Raportowanie pracy w CRM.
- Monitoring i analiza rynku oraz klientów, badanie potrzeb klientów.
- Budowanie długofalowych relacji z klientami opartych o partnerską współpracę.
- Kreowanie dobrego wizerunku firmy w rynku.
- Wprowadzanie nowych produktów na rynek.
- Współpraca z działem marketingu w zakresie realizacji działań reklamowych i marketingowych.
- Prowadzenie negocjacji handlowych.
- Obsługa klienta zgodnie ze standardami marki.

OFERUJEMY:

- Stabilne warunki współpracy.
- Motywujące warunki wynagradzania.
- Współpracę z dynamicznie rozwijającą się firmą.
- Swobodę działania – lubimy kreatywnych, skutecznych ludzi.
- Niezbędne narzędzia pracy: telefon, komputer, samochód służbowy oraz systemy wsparcia sprzedaży.
- Szkolenie wdrażające w branżę.
- Możliwość rozwoju zawodowego i poszerzenia kwalifikacji.

WYMAGANIA:

- 2-letnie doświadczenie w pracy na podobnym stanowisku.
- Wykształcenie min. średnie.
- Doświadczenie w handlu, mile widziana branża motoryzacyjna oraz wiedza branżowa.
- Znajomość lokalnego rynku motoryzacyjnego.
- Kreatywność, optymizm oraz umiejętność pracy w zespole.
- Biegła znajomość obsługi komputera (środowisko Windows, pakiet Microsoft Office).
- Praktyczna znajomość technik sprzedaży i umiejętność prowadzenia negocjacji handlowych.
- Wysokie umiejętności komunikacji interpersonalnej.
- Silna motywacja do osiągania celów.
- Dynamika w działaniu i podejmowaniu nowych wyzwań.
- Prawo jazdy kat. B oraz doświadczenie w bezpiecznym prowadzeniu samochodu.
- Dyspozycyjność.
- Energia i zapał do pracy wymagającej sumienności, regularności i podejścia zorientowanego na cele długoterminowe.
- Dokładność i skupienie na szczegółach, samodyscyplina.
- Umiejętność samodzielnego organizowania czasu pracy.
- Umiejętność rozwiązywania problemów i działania w sytuacjach kryzysowych (praca z wymagającym klientem).

Zainteresowanych Kandydatów zapraszamy do przesłania CV wraz ze zdjęciem do dnia **21.10.2022** na niżej podany adres:

Ravenol Polska Sp. z o.o
Ul. Chojnicka 61, 83-200 Starogard Gdański
lub mailowo:
rekrutacja@ravenol.pl

Uprzejmie informujemy, że po analizie aplikacji **skontaktujemy się z wybranymi osobami.**