



W dynamicznym świecie sprzedaży szukamy lidera z pasją do zdobywania rynku!
Firma Ravenol Polska, pionier na rynku olejów ATF, otwiera drzwi
dla doświadczonego

Koordynatora ds. Rozwoju Sieci i Relacji z Klientami,

gotowego podjąć wyzwanie w zespole ambitnych profesjonalistów.
Miejsce pracy: Cała Polska

RAVENOL

Zadania:

- obsługa sieci warsztatów Ravenol Professionals, w tym rozbudowa sieci warsztatowej,
- realizacja planów strategicznych firmy,
- aktywna sprzedaż produktów Ravenol,
- obsługa posprzedażna urzędzeń do dynamicznej wymiany oleju w automatycznej skrzyni biegów, w tym uruchomienie urządzenia u klienta,
- szkolenia produktowe i techniczne dla naszych klientów,
- raportowanie pracy w systemie CRM,
- monitoring i analiza rynku oraz klientów,
- budowanie długofalowych relacji z klientami, opartych o partnerską współpracę,
- kreowanie dobrego wizerunku firmy na rynku,
- współpraca z działem marketingu w zakresie realizacji działań reklamowych i marketingowych,
- wdrażanie i obsługa nowych projektów,
- obsługa klienta zgodnie ze standardami marki.

Oferujemy:

- stabilne warunki współpracy, które wspierają twoje ambicje,
- motywujące warunki wynagradzania, z systemem premiowym, bo wierzymy w nagradzanie sukcesów (przedział finansowy 6 000 – 12 000 zł netto),
- proponowana forma zatrudnienia: kontrakt B2B,
- współpracę z naszą dynamicznie rozwijającą się firmą, gdzie twoje pomysły są mile widziane,
- swobodę działania – u nas liczy się kreatywność i efektywność,
- niezbędne narzędzia pracy: telefon, komputer, samochód służbowy, oraz nowoczesne systemy wsparcia sprzedaży,
- szkolenie wdrażające w branżę, bo rozwijamy się razem!
- możliwość rozwoju zawodowego i poszerzenia kwalifikacji - u nas nie ma limitów!

Wymagania dla przyszłego pracownika:

- doświadczenie w branży automotive,
- wykształcenie min. średnie,
- prawo jazdy kat. B oraz doświadczenie w bezpiecznym prowadzeniu samochodu,
- doświadczenie w handlu, mile widziana branża motoryzacyjna oraz wiedza branżowa,
- znajomość 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,
- dyspozycyjność do podróży służbowych,
- 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).

Szukasz pracy, w której rozwijasz siebie i masz realny wpływ na swoje wynagrodzenie?

Dołącz do nas – nie czekaj, aplikuj.

Zainteresowanych kandydatów zapraszamy do przesłania CV wraz ze zdjęciem do dnia 15.03.2024 r. na niżej podany adres:

Ravenol Polska Sp. z o. o
Ul. Chojnicka 61
83-200 Starogard Gdański

lub mailowo:

rekrutacja@ravenol.pl

W temacie wiadomości wpisz „Rekrutacja - Koordynator ds. Rozwoju Sieci i Relacji z Klientami”.

Przygotuj się na pracę pełną wyzwań i sukcesów razem z nami!

Firma Ravenol Polska to miejsce, gdzie twoja pasja spotyka się z możliwościami. Odkryj, jakie drzwi dla ciebie otwieramy!

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

Prosimy o dopisanie klauzuli:

„Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 roku o ochronie danych osobowych (Dz. Ustaw z 2018, poz. 1000) oraz zgodnie z 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)”.