

Sales & Business Managera

pro udržování stávajících a vyhledávání a budování nových obchodních příležitostí na trhu v ČR / SR a okolních zemích.

Nezáleží tolik na míře zkušeností, i když ty jsou samozřejmě výhodou, jako na Vašem přístupu a snaze dosáhnout skvělých výsledků, posouvat se dále ve svých dovednostech a stát se tak skutečným profesionálem.

Pokud máte strategické obchodní myšlení, kreativní přístup, tah na branku, orientaci na výsledky a chuť aktivně rozvíjet trhy i klíčová partnerství, rádi Vás přivítáme u nás!

Co Vás čeká:

- Obchodování, odborné poradenství a péče o stávající zákazníky v České republice a na Slovensku
- Rozvíjení a hledání obchodních příležitostí u stávajících i nových zákazníků
- Uvádění nových produktů na trh v CZ a SK
- Určování vhodné obchodní strategie s cílem dosahování plánovaných obrátů
- Zpracování nabídek, vyjednávání obchodních podmínek
- Každodenní kontakt s obchodními partnery (osobní, telefonický, e-mailový), osobní přístup
- Sledování vývoje, trendů, novinek, účast na implementaci marketinkových aktivit

Hledáme někoho, kdo má:

- Vzdělání (technické nebo ekonomické), orientace v produktech IT, spotřební elektronika a smart technologií výhodou
- Praxi v B2B obchodu - obchodní uvažování
- Strategické myšlení a proaktivní přístup
- Schopnost vést obchodní jednání, vyjednávat na úrovni managementu
- Schopnost vidět obchod v širších souvislostech (technologie, trh, dlouhodobý přínos)
- Schopnost strukturovaně analyzovat trh, konkurenci a obchodní příležitosti a formulovat z nich strategická doporučení
- Výborné komunikační a prezentační dovednosti
- Pokročilá znalost angličtiny slovem i písmem
- Praxe na podobné obchodní pozici vítána
- Ochotu cestovat / flexibilitu

Nabízíme:

- Zázemí stabilního distributora s dlouholetou tradicí a silným postavením na trhu
- Možnost podílet se na rozvoji nových obchodních příležitostí
- Zajímavou a odpovědnou práci ve fungujícím a přátelském kolektivu
- Možnost dělat si věci po svém, s vysokou mírou samostatnosti s reálným vlivem na obchodní výsledky společnosti
- Motivující mzdové ohodnocení – upřesníme na dotaz, odpovídající zkušenostem, odpovědnosti a dosaženým výsledkům
- Podporu v profesním rozvoji a možnost posouvat své obchodní dovednosti na vyšší úroveň
- Benefity zahrnující 5 týdnů dovolené, zdravotní volno, flexibilní pracovní dobu, příspěvek na stravování, služební automobil i k soukromým účelům, Multisport karta, a další firemní výhody

Místo výkonu zaměstnání: NEOX GROUP spol. s r.o., V Slavětíně 2632/23, Praha 9 – Horní Počernice