

Baltic Wood S.A. w Jasle, międzynarodowy producent trójwarstwowych drewnianych paneli podłogowych, poszukuje pracownika na stanowisko:

MENADŻER DS. ROZWOJU RYNKU I SPRZEDAŻY (K/M)

Miejsce pracy: Baltic Wood S.A. – Jasło

Nasza firma zatrudnia obecnie około 230 pracowników. Stawiamy na nowoczesność i wysoką jakość, jednocześnie dbając o bezpieczne warunki pracy. Stanowimy zespół zaangażowanych, pełnych optymizmu i zapału ludzi. Jeśli chciał(a)byś dołączyć do grona osób, dla których praca jest pasją, do firmy, w której zdobędziesz nowe, ciekawe doświadczenia, wyślij nam swoją aplikację.

Kluczowe zadania:

- Rozwój sprzedaży na rynku krajowym B2B, budowanie bazy klientów.
- Analizowanie rynku i ofert konkurencji w celu udoskonalenia oferty handlowej.
- Inicjowanie działań mających na celu zwiększenie sprzedaży i pozyskiwanie nowych klientów dla firmy.
- Reprezentowanie firmy na rynku i w kontaktach z klientami, bieżący kontakt z klientami (telefoniczny, mailowy, online, osobisty).
- Budowanie pozytywnego wizerunku firmy i jej marki na rynku.
- Przygotowywanie ofert handlowych i odpowiadanie na zapytania kontrahentów oraz nadzór nad procesem sprzedaży.
- Prowadzenie rozmów handlowych z klientami oraz aktywny udział w procesie negocjacji.
- Realizacja i koordynacja działań w zakresie wsparcia sprzedaży.
- Uczestnictwo w imprezach, targach i konferencjach branżowych.
- Współpraca z zespołem sprzedaży i działami wewnętrznymi firmy.
- Udział w spotkaniach z klientami oraz wyjazdach handlowych zgodnie z potrzebami biznesowymi.
- Przeprowadzanie szkoleń produktowych.

Mile widziane:

- Znajomość języka obcego.

Nasze oczekiwania:

- Zaangażowanie we współtworzenie strategii rozwoju firmy.
- Doświadczenie w sprzedaży B2B lub rozwoju klientów biznesowych.
- Dobra znajomość rynku drzewnego lub rynków pokrewnych (budownictwo, meblarstwo).
- Rozwinięte umiejętności sprzedażowe i negocjacyjne.
- Umiejętności interpersonalne oraz łatwość w nawiązywaniu i utrzymywaniu relacji z klientami.
- Umiejętność pracy zespołowej oraz efektywnego koordynowania procesów sprzedażowych.
- Wykształcenie średnie lub wyższe.

- Czynne prawo jazdy kat. B.
- Gotowość do odbywania podróży służbowych.
- Nastawienie na rozwój i osiągnięcie wyników.

Oferujemy:

- Stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę.
- Możliwość przystąpienia do ubezpieczenia grupowego dla Ciebie i Twoich bliskich.
- Możliwości rozwoju zawodowego i kompetencji: szkolenia i wyjazdy służbowe.
- Pakiet świadczeń socjalnych wypłacanych w okresie świątecznym.
- Pracę w przyjaznej atmosferze, w zgranym zespole.

Informacja o stawce wynagrodzenia przewidzianego dla tego stanowiska zostanie przedstawiona podczas spotkania rekrutacyjnego.

Informujemy, że kontaktujemy się z wybranymi Kandydatami.