

Kandydat z głową



Kierownik Sprzedaży

Projekt rekrutacyjny:

047

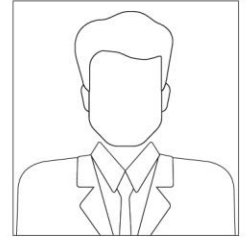
Numer kandydata:

39 lat

Bydgoszcz

Wiek:

Miejsce zamieszkania:



12- letnie doświadczenie w sprzedaży B2B w branży telekomunikacyjnej

Doświadczenie:

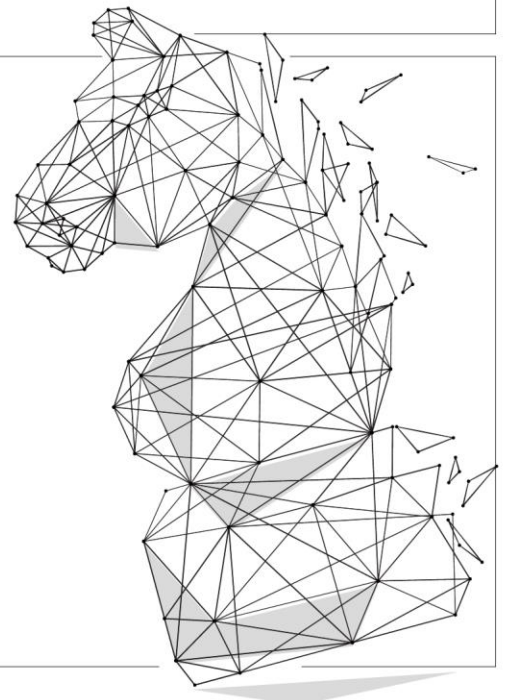
Kandydat posiada 12 lat doświadczenia w sprzedaży B2B, w tym 11-letnie doświadczenie w zakresie budowania zespołów sprzedaży.

Od 2010 roku Pan związany jest z jedną firmą z branży telekomunikacyjnej, gdzie na przestrzeni lat obejmował takie stanowiska jak: Lider Zespołu, Regionalny Kierownik Sprzedaży oraz obecnie Kierownik Zespołu Sprzedaży B2B. Obecne stanowisko obejmuje od 5 lat i zarządza zespołem 15 Doradców na terenie Polski północnej.

Do obowiązków Kandydata należy m.in.:

- odpowiedzialność za realizację celów biznesowych na podległym obszarze
- nadzorowanie pracy 2 Biur Regionalnych
- szkolenie handlowców w zakresie obsługi klienta i prowadzenia negocjacji, coaching
- optymalizowanie procesów sprzedażowych na szczeblu krajowym
- aktywny udział we wdrażaniu nowych produktów
- budowanie długotrwałych relacji z klientami kluczowymi – segmenty SME/CORPO
- budowanie zespołu (rekrutacje, wdrażanie)
- bieżąca kontrola aktywności handlowej w regionie

Wykształcenie:



Umiejętności i kwalifikacje:

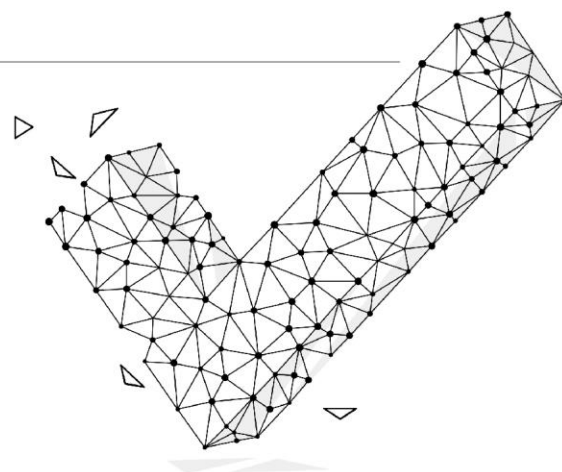
Kandydat posługuje się językiem angielskim na poziomie średnio zaawansowanym (B2).

Potrafi na bardzo dobrym poziomie obsługiwać Pakiet Microsoft Office (Word, Excel, Access, Power Point).

Do osiągnięć Kandydata zaliczyć można realizowanie zakładanych celów sprzedażowych/budżetowych powyżej 110% przez cały okres pracy na stanowisku Kierownika Zespołu Sprzedaży.

Kursy i Szkolenia:

- ➔ Zarządzanie zespołem (Impact)
- ➔ Negocjacje Handlowe (TCC)
- ➔ Train the trainers (Impact)
- ➔ Helping Client Succeed (Franklin Covey)
- ➔ Coaching (MeWe)
- ➔ Zarządzanie zespołem (MeWe)



Kontakt: Grażyna Pogan

Area Sales Manager

m: +48 668 898 939

e-mail: grazyna.pogan@aterima.hr