



Amiblu®

SALES MANAGER (K/M)

Region: woj. kujawsko-pomorskie
woj. pomorskie

Amiblu jest wiodącym na świecie producentem-specjalistą w zakresie systemów rurowych wykonanych z tworzyw sztucznych wzmocnionych włóknem szklanym, przeznaczonych do kanalizacji deszczowej i ścieków, wody pitnej, nawadniania, hydroenergetyki i przemysłu. Działamy w 110 krajach na całym świecie a Grupa Amiblu zatrudnia blisko 1500 osób i posiada rozległą sieć partnerów licencyjnych, biur sprzedaży oraz inżynierskich na całym świecie.

Do naszego zespołu w Dziale Sprzedaży poszukujemy osoby na stanowisko **Sales Manager (K/M)**.

Oferujemy możliwość rozwoju w międzynarodowym środowisku i realny awans, atrakcyjne wynagrodzenie zasadnicze i system premiowy oparty o realizację celów sprzedażowych, samochód służbowy oraz inne niezbędne narzędzia pracy, wewnętrzne szkolenia wprowadzające oraz rozwój kompetencji poprzez udział w szkoleniach dodatkowych, przyjazne środowisko oraz wsparcie współpracowników. W ramach świadczeń dodatkowych oferujemy pakiet socjalny, kafenię benefitów, dodatkowy dzień wolny – płatny, prywatną opiekę medyczną oraz dostęp do wewnętrznych mediów społecznościowych.

Osoby zainteresowane niniejszą ofertą pracy zapraszamy do składania CV drogą elektroniczną na adres: rekrutacjaDG@amiblu.com

Do przesyłanych dokumentów należy dołączyć uzupełniony i podpisany druk „Zgoda na przetwarzanie danych osobowych kandydata do pracy”

Zastrzegamy, że skontaktujemy się tylko z wybranymi osobami.

Twój zakres obowiązków:

- Pozyskiwanie nowych Klientów i rozwijanie długofalowych relacji z nowymi Klientami w podległym regionie, zgodnie ze standardami Compliance;
- Utrzymywanie kontaktów oraz rozwijanie sprzedaży u obecnych kluczowych Klientów;
- Rozwój rynku, poszukiwanie nowych kierunków rozwoju produktów GRP;
- Doradztwo techniczne w zakresie proponowanych produktów GRP;
- Realizacja założonego, indywidualnego budżetu sprzedaży;
- Aktywne promowanie produktów Amiblu w podległym regionie;
- Udział w targach i konferencjach;
- Bieżące raportowanie wyników pracy do Regionalnego Managera Sprzedaży;

Nasze wymagania:

- Wykształcenie wyższe, preferowane techniczne;
- Kilkuletnie doświadczenie zawodowe w sprzedaży B2B rozwiązań technicznych, przemysłowych – będzie dodatkowym atutem
- Proaktywne nastawienie do wykonywanej pracy;
- Wysoko rozwinięte umiejętności handlowe;
- Umiejętność pracy przy kilku projektach jednocześnie;
- Gotowość do częstych podróży służbowych;
- Prawo jazdy kat. B;
- Mile widziana znajomość CRM;