

Sales Manager

Divizia FERME

Ocupantul poziției va fi implicat în coordonarea echipei de vânzări, precum și în administrarea tuturor resurselor necesare bunei funcționări a diviziei de ferme.

Împreună cu echipa pe care o va coordona vor fi responsabili de:

1. *Prospectarea și identificarea* potențialilor clienți, din toată țara.
2. *Prezentarea și vânzarea* propriilor branduri, cât și a celorlalte portofolii distribuite de la producători cum ar fi: Bioveta, Ceva, Livisto, Kela, Olmix Group, MSD, Magapor, J. Rettenmaier&Sohne.
3. *Implementarea* programelor de promovare la punctele de vânzare și participarea activă la acțiuni de marketing și promovare (expoziții, prezentări, evenimente).

Persoana aleasă va fi responsabilă de:

- *Implementarea* strategiei de vânzări în concordanță cu strategia companiei pentru fiecare gamă de produse aflate în portofoliu;
- *Stabilirea și monitorizarea* obiectivelor de vânzări pe regiuni/reprezentanți vânzări și categorii de produse;
- *Crearea* unui mod organizat și ordonat de lucru, facilitând astfel *atingerea obiectivelor* lunare, trimestriale și anuale asumate;
- *Colectarea și analiza* permanentă a informațiilor din piață privind trenduri, concurență și oportunități;
- *Verificarea execuției* în teren prin vizitele efectuate în piață, asigurându-se astfel să nu existe probleme față de cerințele/procedurile firmei și așteptările clienților.
- *Coordonarea și dezvoltarea* oamenilor și a echipei, prin *crearea* unui climat propice în vederea obținerii unui nivel înalt de angajament și dorință de dezvoltare;
- *Calitatea muncii și a serviciilor* prestate și *asumarea responsabilității* pentru activitatea proprie și a echipei pe care o coordonează;

- Pregătirea, *analizarea* și prezentarea rapoartelor periodice și la cerere.

Sales Manager-ul, pe lângă clienți și colegii din departament, va avea contact frecvent cu reprezentanți ai departamentului de contabilitate, juridic, sales suport, marketing, depozit și Directorul Național de Vânzări, la care va raporta. Poziția va fi remote, cu deplasări frecvente în Cluj-Napoca.

Cerințele postului:

- Diplomă în Medicină Veterinară;
- Minim 3 ani experiență în vânzări (domeniul veterinar/zootehnic/agricol) și minim 3 ani experiență în coordonarea echipelor;
- Abilități dezvoltate de relaționare interpersonală și orientare către client;
- Gândire *analitică* și capacitatea de luare a deciziilor și asumarea responsabilității;
- Capacitatea de a obține și integra părerile celorlalți;
- Abilități de planificare, organizare și prioritizare a activităților;
- Capacitatea de a gestiona *sarcini multiple* în paralel, într-un mediu *dinamic*;
- Abilități dezvoltate de comunicare verbale și scrise;
- Disponibilitate pentru deplasări frecvente în teritoriu;
- Abilități de a lucra cu calculatorul (MS Office; Word, Excel);
- Carnet de conducere categoria B.

Mod de aplicare:

Dacă te regăsești în descrierea de mai sus și îți dorești să faci parte dintr-o echipă profesionistă, te invităm să ne trimiți CV-ul tău actualizat la adresa: cariere@bistrivet.ro. Te rugăm să menționezi în subiectul e-mailului: "Sales Manager – Divizia FERME".

Aplicările sunt evaluate pe măsură ce le primim, așadar nu ezita să ne contactezi cât mai curând.

Doar candidații selectați vor fi contactați pentru interviu. Îți mulțumim pentru interesul acordat și îți dorim mult succes!