

Poszukujemy kandydatów do nowego projektu wspierającego rozwój struktur sprzedaży. Udało nam się zbudować silną markę, ciesząc się zaufaniem klientów oraz zdobyć silną pozycję na rynku. Rosnące grono klientów stawia przed nami nowe wyzwania i pozwala doskonalić nasze umiejętności a także stwarza nowe miejsca pracy.

Do kandydatów kierujemy najlepszą ofertę w branży. Dołącz do naszego zespołu jako:

Kierownik Zespołu Sprzedaży

Wynagrodzenie 5000 PLN + prowizja + premia rekrutacyjna 5000 PLN

Miejsce pracy: Warszawa

Region: mazowieckie

Numer referencyjny: NKS/052016

Opis stanowiska:

- realizacja wyznaczonych planów sprzedaży
- udział w rekrutacji i budowaniu zespołu
- współudział w prowadzeniu szkoleń dla nowych członków zespołu
- zarządzanie zespołem: motywowanie, raportowanie, coaching
- budowanie efektywnych relacji z członkami zespołu
- aktywne wspieranie działań sprzedażowych zespołu

Wymagania:

- wykształcenie wyższe
- umiejętności sprzedażowe i negocjacyjne
- doświadczenie w pozyskiwaniu klientów
- silna orientacja na osiąganie ustalonych celów
- umiejętności motywacyjne i pozytywne nastawienie do podejmowanych działań

Oferujemy:

- umowę o pracę
- wynagrodzenie podstawowe 5000 PLN + prowizja + premia rekrutacyjna 5000 PLN
- samodzielne i odpowiedzialne stanowisko zapewniające rozwój zawodowy
- szkolenie wprowadzające
- doskonałą atmosferę pracy stymulującą do osiągania wyników

Zainteresowane osoby prosimy o przesłanie ofert z zaznaczeniem nr referencyjnego.

Prosimy o dopisanie następującej klauzuli: Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z ustawą z dn. 29.08.97 roku o Ochronie Danych Osobowych Dz. Ust Nr 133 poz. 883)