

SALES DEVELOPMENT MANAGER

Klient:

Spoločnosť pôsobiaca v oblasti technického predaja a predaja automatizačných riešení s sídlom v TN regióne.

Náplň práce:

- Spoluzodpovednosť za plnenie plánu obchodu (technický predaj, automatizácia).
- Transformácia biznis stratégie podniku do produktovej a obchodnej podstaty.
- Zodpovednosť za rast značiek, technológií – podľa stratégie a plánov.
- Vedenie agendy štatistiky a analýz predajov po značkách, technológiách.
- Brand management – plánovanie, dodávky, optimalizácia, životnosť produktu, launch nových.
- Vyjednávanie s dodávateľmi, ceny, promo-akcie, zmeny v portfóliu dodávateľov.
- Biznis development support - Návrhy nových technológií.
- Biznis development support – Návrhy nových partnerov (dodávateľov).
- Správa demo zariadení, riadenie skladu zariadení, nastavenie sklad vs. dodacie termíny.
- Produktová profitabilita, strategické plánovanie predajných akcií.
- Spolupráca s marketingom – návrh na obchodné aj produktové manuály pre OZ a tím LSK.
- Zaisťovanie produktovej edukácie obchodného tímu.
- Support pre OZ na kľúčových rokovaniach.
- Spolupráca a využitie marketingu na vytvorenie dopytu na trhu.
- Starostlivosť o showroom, prezentácie, semináre, opendays etc.
- Prístupy na intranet a servery dodávateľov a partnerov.
- Reporting obchodnému riaditeľovi, účasť na dôležitých meetingoch s manažmentom.

Prevzatie kompetencií – čo je potrebné vedieť, poznať, o čo sa zaujímať po nástupe:

- Znalosti technológie PZ, dodávateľov, parametrov zariadení.
- Základné znalosti spotrebného materiálu a jeho kompatibility so zariadeniami.
- Ceny, cenotvorba, dodacie doby.
- Znalosť regiónu – priemysel, jeho zmeny a rozvoj, naše umiestnenie v regióne, konkurencia, jej portfólio.
- Služby a spôsob ich realizácie, dodávanie spotrebného materiálu.
- Prehľad možností a realizovaných projektov ATM.
- Zákazníci, história vzťahu, doterajšie umiestnenia zariadení.
- Činnosť a regionálny dosah servisného tímu, spôsob spolupráce so ST.
- Zmluvné vzťahy, záväzky LSK.
- Činnosť technickej podpory a spôsob spolupráce s TP.
- Technický predaj – možnosti a spôsob predaja.
- Spôsob komunikácie v prípade neuhádzania záväzkov zo strany zákazníkov.
- Rozdelenie zodpovedností a obchodných prípadov medzi OZ, VOT a obchodným riaditeľom.
- Práca v CRM.
- Vývoj predaja (tržby, marže, podľa segmentov trhu alebo technológie...).
- Reporting, vykazovanie nákladov, zúčtovanie.

Kritéria výberu a hodnotenia zamestnancov

- odbornosť, znalosti a skúsenosti
- technické vzdelanie je plus
- skúsenosti v predaji techniky / technológií

- skúsenosti s nákupom plus
- znalosť slovenského trhu (priemysel)
- prax v práci v Customer Relationship Management infosystéme (CRM)
- znalosť ekonomických súvislostí (tržby, marža, náklady, cena...)
- práca v MS Office (M365)
- VP sk. B, aktívny šofér
- angličtina (komunikácia s dodávateľmi – písomná, telefonická, osobná; školenie u dodávateľov)
- schopnosť komunikovať so špecialistami a manažérmi u zákazníka, primerané komunikačné a prezentačné zručnosti s ohľadom na pozíciu komunikačného partnera
- strategické zmýšľanie, schopnosť navrhovať dlhodobé ciele s poznaním súvislostí
- chuť navrhovať nové riešenia a „rozbiehať“ aktivity
- pozitívne zmýšľajúci, „dá sa“ prístup, ťah na bránu

Hodnotenie:

- dosahovanie definovaných KPI na pozícii (v obchode – hrubá marža, dosahovanie cieľov v rámci zacielenia na časť trhu alebo technológií a pod.)
- súlad s víziou, poslaním a hodnotami spoločnosti: byť spoľahlivý, efektívny, inovatívny, prozákaznícky orientovaný, ponúka dobré služby v dlhodobom rámci, pracovitý, korektný
- hodnotenie na základe hodnotiacich rozhovorov (slabé, silné stránky, ciele, atď.)
- súlad s kolektívom, spolupráca s ostatnými
- potenciál odborného aj osobnostného rozvoja

OZ – obchodný reprezentant

ATM – automatizácia

LSK – spoločnosť

TP – technická podpora

VOT – vedúci obchodného tímu

Benefity:

- Neobmedzený prístup k on-line vzdelávaniu SEDUO.
- Pružná pracovná doba.
- Motivačné ohodnotenie v závislosti od výsledkov.
- Maximálny denný príspevok na stravu resp. stravné pri pracovných cestách.
- Odmeny pri pracovných a životných jubileách.
- Teambuildingové aktivity.
- Služobný automobil aj na súkromné účely.

Platové podmienky:

Od 1700 EUR vyššie v závislosti od pracovných skúseností + variabilná zložka mzdy do približne 100% základnej mzdy podľa dosiahnutých výsledkov.

Kontakt:

Marian Mitošinka

súHRa s.r.o.

mitosinka@suhra.sk

0948 886 285

www.suhra.sk