

Cine suntem noi?

Suntem în top cei mai importanți producători și distribuitori de **produse de iluminat** din România. Cu o experiență de 30 de ani în industrie, am reușit să ne consolidăm o reputație solidă prin angajamentul nostru față de calitate, inovație și servicii excepționale.

Profilul candidatului ideal pentru funcția de Export Manager:

- Studii superioare finalizate, preferabil în domeniul economic, inginerie, management;
- Cunoasterea limbii române, maghiare și engleze la nivel avansat;
- Disponibilitate pentru deplasări frecvente și de a lucra în teren în proporție de aprox. 20% din timp;
- Experiență în distribuție B2B;
- Excelente abilități de comunicare și relaționare interpersonală, spirit sociabil, empatic;
- Implicare, onestitate, devotament și loialitate în toate activitățile desfășurate;
- Capacitatea de a gestiona sarcini multiple simultan, de a dovedi profesionalism în condiții de presiune;
- Responsabilitate, capacitatea de asumare a sarcinilor și de a lua decizii complicate;
- Capacitatea de a lucra constant și susținut, orientat spre rezultat;
- Capacitate de a veni cu propuneri, inițiative de îmbunătățire continuă și optimizare constantă;
- Interes pentru autoeducare și învățare continuă, motivație pentru excelență;
- Cunoștințe avansate de operare PC și a programelor Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint);
- Deține permis de conducere.

Descrierea postului și responsabilități:

- Desfășoară în permanență activități care să conducă la dezvoltarea firmei și la menținerea și creșterea cotei de piață a acesteia în zona de export.
- Identifică corect clienții potențiali.
- Întocmește planul de vânzări pe termen scurt, mediu și lung, valoric și cantitativ, pe clienți existenți și clienți noi.
- Vizitează periodic clienții din portofoliu.
- Elaborează și prezintă spre aprobare Managerul General, planul lunar de vânzări pentru luna următoare și planul de activitate, care vor cuprinde, cel puțin: obiective generale (nivel vânzări), detalierea obiectivelor (vânzări pe clienți, grupe de produse), planul de acțiune concret, suportul tehnic – material, financiar considerat a fi necesar în atingerea acestor obiective.

- Efectuează studii de piață cu o periodicitate stabilită de conducere, urmărește permanent activitatea competiției.
- Întocmește rapoarte de activitate săptămânal privind evoluția pieței: situația globală a pieței, gradul de acoperire a cerințelor pieței la nivel general și pe grupe de produse, gradul de satisfacție al clienților, situația pe piață în raport cu concurența.
- Determină potențialul fiecărui client și planifică volume de vânzări în raport cu strategia comercială.
- Urmărește dezvoltarea continuă a rețelei de clienți externi și creșterea cifrei de afaceri în concordanță cu potențialul pieței.
- Determină lunar gradul în care realizările sunt conforme cu planificările și face propuneri de modificare a planificării în raport cu situația reală de pe piață.
- Urmărește încasarea la termenele stabilite prin contracte a sumelor datorate de clienți.
- Intocmește raportul de activitate care trebuie să cuprindă cele 5 planuri: anual, lunar, săptămânal, zilnic cu liste TO DO;

Beneficii oferite:

- Contract individual de muncă încheiat pe perioada nedeterminată (perioada de probă 3 luni) sau contract de colaborare;
- Salariu competitiv;
- Bonus de performanță;
- Bonuri de masă;
- Bonusuri de sărbători;
- Abonament servicii medicale;
- Dezvoltare profesională în cadrul firmei.

Dacă te consideri potrivit pentru acest rol, trimite CV-ul tău la adresa: norbert.csoregi@klausen.ro.

Fii parte din echipa noastră și contribuie la crearea unui viitor mai luminos!