

Szukasz nowych wyzwań zawodowych? Interesuje Cię ciekawa praca w dynamicznie rozwijającej się branży?

Zapraszamy do aplikowania!
Sprawdź czy nie szukamy właśnie Ciebie i prześlij swoje zgłoszenie.

Regionalny Manager Sprzedaży (fotowoltaika)

Nr ref. 210601_RMS

Miejsce pracy: region

Twój zakres obowiązków:

- Zarządzanie pracą zespołu Doradców ds. Sprzedaży i Agentów Sprzedaży (struktura rozproszona)
- Odpowiedzialność za proces sprzedaży i wyniki zespołu
- Motywowanie i rozwój zespołu handlowego
- Utrzymywanie i rozwój struktur sprzedaży (bieżąca rekrutacja i szkolenia Doradców i Agentów ds. Sprzedaży)
- Realizacja planów sprzedażowych: rocznych, kwartalnych i miesięcznych
- Przygotowywanie raportów i zestawień dotyczących realizacji założonego planu
- Pozyskiwanie nowych Klientów (wykonywanie audytów OZE i przygotowywanie ofert handlowych)
- Profesjonalna sprzedażowa i posprzedażowa obsługa Klientów
- Ścisła współpraca z Centralą
- Monitorowanie rynku i działań konkurencji
- Dbłość o wizerunek firmy

Nasze wymagania:

- Doświadczenie na stanowisku Managera Sprzedaży
- Mile widziana dobra znajomość branży fotowoltaicznej
- Doświadczenie w zarządzaniu sprzedażą B2B
- Doświadczenie w samodzielnym budowaniu struktur sprzedażowych
- Gotowość do odbywania częstych podróży służbowych
- Doświadczenie w zarządzaniu rozproszoną grupą pracowników (4-16 osób)
- Wysoko rozwinięte umiejętności handlowe i negocjacyjne
- Umiejętności managerskie, organizacyjne, analityczne
- Czynne prawo jazdy kat. B

Oferujemy:

- Pracę w ciekawej i dynamicznie rozwijającej się branży
- Samodzielność oraz swobodę decydowania o harmonogramie pracy
- Wynagrodzenie podstawowe oraz prowizyjne
- Szkolenia techniczne i sprzedażowe
- Służbowy telefon i laptop do użytku prywatnego
- Służbowy samochód do użytku prywatnego lub ryczałt na użytkowanie samochodu prywatnego w celach służbowych
- Spotkania integracyjne
- Program rekomendacji Pracowników

Zainteresowane osoby zapraszamy do przesłania CV wraz z numerem ref.