



Realizează pentru compania parteneră, specializată în importul și distribuția de produse de birotică, papetărie și curățenie, procesul de selecție pentru poziția de:

REGIONAL SALES MANAGER

Locație: Cluj (zone: Bihor, Baia-Mare, Satu-Mare, Bistrita-Nasaud)

Responsabilități:

- Dezvoltarea și extinderea brandului în regiunea alocată;
- Promovarea și vânzarea brandurilor existente în portofoliul companiei;
- Prospectarea pieței și oferirea de informații despre produsele și serviciile identificate;
- Stabilirea și menținerea relațiilor cu clienții noi și cu cei existenți;
- Identificarea clienților B2B din aria de interes a companiei;
- Negocierea și încheierea contractelor cu clienții;
- Analizarea permanentă a fiecărei colaborări cu clienții B2B prin prisma politicii de dezvoltare pe termen mediu a companiei;
- Analizarea înregistrărilor operaționale și transmiterea proiectelor de vânzări, determinând profitabilitatea;
- Informarea distribuitorilor și comercianților despre proceduri și politici pentru a asigura funcționalitatea eficientă a companiei;
- Conducerea, coordonarea și verificarea activităților de vânzare și suport vânzări;
- Întocmirea de rapoarte zilnice utilizând sistemul ERP al companiei;
- Coordonarea și comunicarea în permanență cu alte departamente ale companiei (logistică, distribuție etc.), în vederea potențării unităților de business.

leading towards growth

PSIHOSELECT



Cerințe:

- Minimum 2 ani experiență pe o poziție similară, experiență pe segmentul vânzări B2B;
- Studii superioare finalizate;
- Limba engleză – nivel conversațional;
- Operare în Microsoft Office, aplicații de tip ERP– nivel avansat;
- Orientare către rezultate și către client.

Pentru mai multe informații vă rugăm să ne contactați:

Raluca Vătămanescu



Talent Matchmaker

Mobile: 0755 041 440

E-mail: raluca.vatamanescu@psihoselect.ro

www.psihoselect.ro