

ROZWIJAJ SIĘ Z NAMI

Z NAMI ZYSKUJESZ



umowę o pracę w dynamicznie rozwijającej się firmie o międzynarodowym zasięgu



pakiet opieki medycznej



profesjonalne szkolenia
wsparcie w pierwszych miesiącach pracy



system premiowy

i wiele więcej!

Jesteśmy niekwestionowanym, europejskim liderem wyposażenia powierzchni handlowych i magazynowych. Od ponad 30 lat z sukcesem realizujemy strategię zrównoważonego rozwoju. Obecnie dostarczamy nasze rozwiązania do ponad 60 krajów na całym świecie. W skład Grupy MAGO wchodzi zakłady produkcyjne w Ruścu i Rawie Mazowieckiej oraz 6 oddziałów zagranicznych.

Wybierz lidera w branży i postaw na rozwój osobisty!

Obecnie rekrutujemy na stanowisko:

Key Account Manager – praca z językiem angielskim

Miejsce pracy: Nadarzyn k/Warszawy
(20 min. od centrum Warszawy)

KOGO SZUKAMY?

Jeżeli czujesz, że sprzedaż to nieustanna praca nad budowaniem relacji z Klientem, która poprzez sumienne i cierpliwe działanie prowadzi do osobistego oraz zawodowego spełnienia, ta praca jest dla Ciebie!

DO TWOICH ZADAŃ BĘDZIE NALEŻAŁO:

- Nawiązywanie i utrzymywanie długotrwałych relacji biznesowych z Klientami firmy.
- Tworzenie ofert i prezentacji sprzedażowych zgodnych z potrzebami Klienta.
- Prowadzenie negocjacji oraz dokumentacji sprzedażowej.
- Kompleksowe wsparcie Klienta na wszystkich etapach współpracy.
- Przygotowywanie umów handlowych i koordynacja ich realizacji.
- Uczestnictwo w rozwoju biznesu na rynkach międzynarodowych.
- Realizacja celów biznesowych zarówno indywidualnych jak i grupowych.
- Przygotowywanie raportów i analiz dla potrzeb wewnętrznych.
- Budowanie pozytywnego wizerunku firmy.
- Ścisła współpraca z innymi działami firmy w zakresie niezbędnym do realizacji zadań przez Dział Sprzedaży.

DOŁĄCZ DO NAS, JEŚLI:

- Posiadasz minimum roczne doświadczenie w sprzedaży na rynku B2B – warunek konieczny.
- Swobodnie posługujesz się językiem angielskim – warunek konieczny.
- Masz wykształcenie co najmniej średnie.
- Posiadasz wysoko rozwinięte kompetencje interpersonalne.
- Umiesz pracować w zespole i łatwo komunikujesz się z innymi.
- Jesteś osobą samodzielną, dynamiczną i lubisz podejmować inicjatywę.
- Wykazujesz zaangażowanie oraz silną motywację do osiągania celów.
- Dobrze organizujesz pracę własną oraz ustalasz priorytety.
- Biegłe posługujesz się pakietem MS Office.
- Posiadasz prawo jazdy kat B.
- Mile widziane - doświadczenie w pracy na narzędziach typu CRM.
- Mile widziane - znajomość systemu Softlab.
- Mile widziane - doświadczenie w pracy z Klientem międzynarodowym.
- Mile widziane – znajomość innych języków obcych.

PROPONUJEMY:

- Ciekawą, pełną wyzwań pracę w polskiej, dynamicznie rozwijającej się firmie o międzynarodowym zasięgu.
- Możliwość rozwoju i zdobywania nowych umiejętności, również poza Działem Sprzedaży.
- Możliwość udziału w warsztatach i projektach z innych obszarów życia organizacji.
- Pracę w otwartym, kompetentnym oraz kreatywnym zespole.
- Stabilne warunki zatrudnienia (umowa o pracę).
- Narzędzia pracy dostosowane do zajmowanego stanowiska i niezbędne do realizacji powierzonych zadań.
- Pakiet szkoleń adaptacyjnych i wsparcie w pierwszych miesiącach pracy.
- Dofinansowanie do szkoleń i kursów.
- Świadczenia świąteczne.
- Dofinansowanie do wypoczynku.
- Program opieki medycznej oraz możliwość dodatkowego ubezpieczenia na życie.

UPRZEJMIE INFORMUJEMY, ŻE SKONTAKTUJEMY SIĘ Z WYBRANYMI KANDYDATAMI.

W CV prosimy o zamieszczenie następującej klauzuli: „ Oświadczam, że przekazuję moje dane dobrowolnie mając świadomość, że w każdej chwili przysługuje mi prawo wglądu do moich danych oraz ich poprawiania lub usunięcia. 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 o Ochronie danych Osobowych Dz. U. nr 133 poz. 883 z późn.zm.