

SODINAL, unul din principalii furnizori de produse, echipamente, piese de schimb și produse de packaging pentru industria vinului din Europa de Est, având filiale în: România, Bulgaria, Republica Moldova și Republica Macedonia de Nord

**angajează Sales Manager Divizia Packaging
locatia București**

Obiectivele postului - Coordonarea și dezvoltarea activității de vânzare a produselor de ambalare (sticle, dopuri, capsule) pe tot teritoriul României

Cerințe:

Studii superioare licență și/sau master;

Abilități de comunicare, lucru în echipă, gândire logică, atenție distributivă și atenție la detalii;

Capacitate de organizare a timpului și a sarcinilor profesionale;

Cunoștințe de limba engleză (scris și vorbit). Cunoștințele de limba franceză (scris și vorbit) constituie un avantaj;

Permis de conducere categoria B;

Experiență dovedită în vânzări B2B, cu predilecție în: industria ambalajelor sau a vinului, industria băuturilor spirtoase, agroalimentară și/sau domenii conexe constituie un avantaj;

Abilități și calificări:

Orientarea către client: imagine personală, responsabilitate, implicare, ordine, corectitudine și seriozitate;

Abilități de prospectare;

Abilități în stabilirea de noi parteneriate;

Inițiativă;

Abilități de organizare și planificare;

Bună înțelegere/cunoștințe/experiență în vânzarea consultativă;

Responsabilități:

Preluarea clientelei deja existente, urmărirea comenzilor și dezvoltarea a noi proiecte;

Generarea de noi vânzări folosind rețelele de clienți existente;

Dezvoltarea vânzărilor prin prezentarea inițială; explicarea produsului; introducerea de noi produse;

Dezvoltarea portofoliului de clienți;

Indeplinirea obiectivelor de vânzări, analiza stocului de produse;

Intocmirea contractelor și negocierea termenilor comerciali ai contractelor ce urmează a fi semnate;

Inițierea procesului de vânzare prin construirea relațiilor cu clienții;

Stabilirea și urmărirea obiectivelor contului de vânzări, aliniate cu obiectivele companiei;

Raportarea la timp a tuturor oportunităților: oferte, întâlniri și apeluri;

Oferim:

Salariu competitiv în funcție de aptitudini și experiență;

Bonus motivant în concordanță cu vânzarile realizate;

Autoturism, laptop și telefon;

Veți face parte dintr-un mediu de lucru în care ideile inovatoare sunt apreciate și succesul este răsplătit.

Așteptăm CV-urile dumneavoastră la adresa de e-mail: d.popa@sodinal.com