

Megbízónk anyavállalata tőzsdén jegyzett nemzetközi csoport, amely termékekbe épülő komponens- és alkatrészellátási megoldásokat nyújt a gyártóipari vállalatok számára. A magyarországi kereskedelmi vállalat a gyorsaság, minőség és költséghatékonyság követelményeit szem előtt tartva szolgálja ki gépelemekkel és alkatrészekkel az autóipari, gépipari és elektronikai ágazatban m&#369ködő vevőkörét. Számára keresünk elhivatott szakembert akinek elsőrend&#369 feladata a dinamikus növekedési célkit&#369zések piaci előkészítése és megvalósítása, továbbá az értékesítési és ellátási rendszer ügyfélorientált továbbfejlesztése.

SENIOR KEY ACCOUNT MANAGER – Sales Management

Feladatok

- A piac feltérképezése, piaci trendek figyelése, előrejelzések készítése
- A felelősségi körébe tartozó termékcsoportok értékesítési stratégiájának kialakítása
- Értékesítési tervek kidolgozása, éves árbevétel tervezése a feladatkörébe tartozó piaci területen található autóipari, elektronikai, fémfeldolgozó- és gépipari vevőkör vonatkozásában
- Éves keretszerződések megkötése a felelősségi körébe tartozó kiemelt ügyfelekkel
- Az értékesítési tervek teljesítésének koordinálása szoros együttműködésben a vevőkkel, az anyavállalattal, a saját belső értékesítéssel és logisztikával
- Szorosan követi a vevőkörrel meglévő szerződések ütemes, optimális teljesítését, intézkedéseivel biztosítja a vevőkör megelégedettségét
- Új, kiemelt ügyfelek keresése, megnyerése a felelősségi körébe tartozó közép-, nyugat-dunántúli és budapesti régiókban
- Az ügyfelekkel közösen műszaki-fejlesztési és ellátási lánc projektek indítása, koordinálása és megvalósítása
- Ügyfélkörét tájékoztatja a legújabb fejlesztési eredményekről, a meglévő kereskedelmi konstrukciók továbbfejlesztésére javaslatokat dolgoz ki
- A vevőkkel való kapcsolattartás mellett fontos a társosztályokkal (beszerzés, raktár, logisztika, marketing, pénzügy) történő együttműködés is

Elvárások

- Felsőfokú műszaki vagy közgazdasági végzettség, MSc vagy BSc szintű diploma
- Stabil kommunikációképes angol nyelvtudás
- Felhasználói jártasság MS Office alkalmazásban, ERP rendszerben, jó Excel tábla szerkesztési készség
- Legalább 5 éves szakmai tapasztalat termelőeszközök B2B kereskedelme, gyártása, értékesítése vagy beszerzése területén, elsősorban az autóipari, elektronikai, fémfeldolgozási, gépgyártási ágazatokban
- Vezetési tapasztalat előny
- Gépszerkezeti elemek ismerete, rajzolvasási készség
- Proaktív, dinamikus cselekvés, vevőorientált beállítottság
- Kiváló tárgyalókészség, potenciális üzleti lehetőségek felismerése
- Rugalmasság, gyors reagálás a piaci és vevőkapcsolati eseményekre, piaci trendek elemzésének képessége

Amit megbízónk nyújt

- Versenyképes kereset, teljesítmény prémium, cafeteria, cégautó
- Aktív részvétel az anyavállalati innovációk piaci bevezetésében
- Önállóságot, kezdeményezőkészséget és a nemzetközi és vállalati szintű csapatmunkát támogató szervezeti környezet
- Szervezeti fejlődési lehetőség értékesítés management feladatkörben

A munkavégzés helye

Budapest és térsége, Közép-Dunántúl

A jelentkezés módja

Várjuk fényképes, magyar és idegen nyelvű önéletrajzát és motivációs levelét a lenti e-mail címre. Kérjük az email tárgyában feltüntetni a pozíció pontos megnevezését: **SENIOR KEY ACCOUNT MANAGER – Sales Management, Budapest és térsége, Közép-Dunántúl**

Elérhetőségi adatok

IMPC Personnel Hungária Kft.
Kapcsolattartó: Kaszás Ferenc
E-mail: ferenc.kaszas.cv@impc.hu
Mobil: +36-30-20-30-800
Telefon: +36-22-500-240; +36-30-864-6000
Web: www.impc.hu
Nyilvántartási szám: 20158-1/2009-5100-678