

BIESTERFELD POLSKA

jest renomowanym dystrybutorem polimerów.

W związku z dynamicznym rozwojem działalności na rynku polskim, poszukujemy kandydatów na stanowisko:

KEY ACCOUNT MANAGER Polimery masowe

Do głównych zadań zatrudnionej osoby będzie należało:

- utrzymywanie i nawiązywanie partnerskich relacji ze strategicznymi klientami
- aktywne pozyskiwanie nowych klientów
- sporządzanie bieżących planów sprzedażowych
- realizacja wyznaczonych celów sprzedażowych i raportowanie efektów działań
- ścisła współpraca z pozostałymi działami firmy, a w szczególności z Regionalnym Menedżerem Produktu oraz centralą Grupy
- utrzymywanie dobrych relacji z dostawcami i przygotowywanie analiz rynkowych
- przygotowywanie umów i koordynacja ich realizacji
- dbałość o wysoką jakość obsługi klienta i dobry wizerunek firmy
- analiza i monitorowanie rynku polimerów oraz współudział w budowaniu i realizacji strategii handlowych
- aktywne wspieranie klientów w kwestiach technicznych

Od kandydatów wymagamy:

- wyższego wykształcenia (preferowane z zakresu technologii i przetwórstwa polimerów)
- doświadczenia oraz znajomości rynku polimerów masowych: PE, PP, PS
- przynajmniej dobrej znajomości języka angielskiego (język niemiecki będzie dodatkowym atutem)
- gotowości do odbywania częstych podróży służbowych
- zdolności myślenia strategicznego i planowania
- komunikatywności
- umiejętności budowania długotrwałych relacji interpersonalnych
- samodzielności i odpowiedzialności za podejmowane decyzje
- umiejętności posługiwania się pakietem MS Office oraz znajomości pracy ze zintegrowanymi systemami zarządzania (ERP, CRM, BI)

W zamian oferujemy:

- pracę w międzynarodowej korporacji
- pełne wyposażenie stanowiska pracy
- szkolenia
- możliwość pracy z Home Office
- atrakcyjne wynagrodzenie wraz z systemem bonusowym uzależnionym od osiągniętych wyników

Zainteresowane osoby prosimy o przesyłanie aplikacji na adres mailowy:

w.jurczak@biesterfeld.com.pl

Zastrzegamy możliwość odpowiedzi tylko na wybrane oferty.