

Ημερομηνία Δημοσίευσης : 13-12-19

Τύπος απασχόλησης : Πλήρης

Κωδικός θέσης εργασίας : EAM-19

Κατηγορία : Πωλήσεις

Περιοχή : Νομός Θεσσαλονίκης

Σύνδεσμος αγγελίας : <https://www.skywalker.gr/elGR/aggelia/ergasias/Exports-Area-Manager---Θεσσαλονίκη/6E0D431B-CE1A-62A6-9F4C-A9773D629872>

Exports Area Manager - Θεσσαλονίκη

Η **People at Work – Hellas** είναι ο αποτελεσματικός συνεργάτης των εταιριών σε θέματα στελέχωσης και ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού τους, το γραφείο-boutique που μπορεί να εστιάζει και να καλύπτει με συνέπεια και επαγγελματισμό τις ανάγκες των εταιριών και των υποψηφίων.

Ο πελάτης μας είναι βιομηχανική και εμπορική εταιρία στον κλάδο τροφίμων με σημαντικό όγκο πωλήσεων σε αγορές του εξωτερικού. Στο πλαίσιο της δυναμικής ανάπτυξης της εταιρίας, αναζητούνται κατάλληλοι υποψήφιοι με στόχο την κάλυψη της παρακάτω θέσης με έδρα **Δυτικό Προάστιο της Θεσσαλονίκης:**

Exports Area Manager

Κωδικός: EAM-19

Το έργο:

Η αποτελεσματική διαχείριση και ανάπτυξη πελατολογίου και πωλήσεων βάσει στόχων στην περιοχή και τις χώρες ευθύνης.

Κύρια καθήκοντα:

- Επίσκεψη πελατών στις χώρες ευθύνης με βάση τον μηνιαίο προγραμματισμό
- Συμμετοχή σε διεθνείς κλαδικές εκθέσεις τροφίμων εντός κι εκτός Ελλάδας
- Συστηματική αξιολόγηση αποτελεσματικότητας συνεργαζόμενων συνεργατών και δικτύων
- Συμμετοχή στην υλοποίηση της στρατηγικής πωλήσεων ανά κατηγορία προϊόντων και χώρα, ανάλυσης ανταγωνισμού κι επεξεργασίας αριθμητικών δεδομένων
- Ενέργειες αποτελεσματικής διαχείρισης παραγγελιών και γενικότερης συνεργασίας του υπάρχοντος πελατολογίου και ενέργειες περαιτέρω ανάπτυξης πελατολογίου σε νέους κωδικούς προϊόντων ή νέες χώρες δραστηριοποίησης
- Ανάλυση των τάσεων της αγοράς στο διεθνές περιβάλλον

Προσόντα και απαιτήσεις θέσης:

- Πτυχίο διοίκησης επιχειρήσεων ή marketing. Επιθυμητές μεταπτυχιακές σπουδές σε Διεθνές Εμπόριο
- Σπουδές σε τεχνολογία τροφίμων θα αξιολογηθεί ως πρόσθετο προσόν

- Απαραίτητη εμπειρία τουλάχιστον 3 ετών σε τμήματα πωλήσεων κλάδου τροφίμων σε αγορές εξωτερικού, με συχνές επισκέψεις στις χώρες και πελάτες ευθύνης
- Σύγχρονες τεχνικές πωλήσεων, σε εστίαση στην ολοκλήρωση της πώλησης και την άριστη εξυπηρέτηση του πελάτη
- Άριστη γνώση αγγλικών μαζί με γνώση 2ης ξένης γλώσσας. Τυχόν γνώση γλώσσας σκανδιναβικών χωρών θα αξιολογηθεί ως πρόσθετο προσόν
- Άνετη χρήση τεχνολογίας πληροφορικής
- Ικανότητα αποτελεσματικής επικοινωνίας, διαπραγματεύσεων με απαιτητικούς πελάτες, αποτελεσματικών παρουσιάσεων, συνεργασίας και διαπροσωπικών σχέσεων
- Δυνατότητα συχνών επαγγελματικών ταξιδιών
- Επαγγελματισμός και προσανατολισμός στο αποτέλεσμα

Οι υποψήφιοι που πληρούν τις προϋποθέσεις καλούνται να αποστείλουν άμεσα το βιογραφικό τους σημείωμα (με φωτογραφία σε επαγγελματικό ύφος), αναγράφοντας τον κωδικό της θέσης στο careers@peopleatwork-hellas.gr ή στο φαξ 2310 517494.

Ενημερώνουμε τους υποψηφίους πως κατά τη διαδικασία υποβολής βιογραφικών σημειωμάτων και αξιολόγησης των υποψηφίων ζητείται η συναίνεσή τους για την επεξεργασία των προσωπικών τους δεδομένων και την πιθανή προώθησή τους στην ενδιαφερόμενη εταιρία.

Όλοι οι υποψήφιοι λαμβάνουν απάντηση και αντιμετωπίζονται με εχεμύθεια και επαγγελματισμό.