



Η peopleatwork-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 επώνυμη οινοποιητική εταιρία, μέλος ομίλου εταιριών. Στα πλαίσια της αναδιοργάνωσης και αποτελεσματικής λειτουργίας της εταιρίας, αναζητούνται κατάλληλοι υποψήφιοι με στόχο την άμεση κάλυψη της παρακάτω θέσης στελέχους πωλήσεων, με έδρα την **Αττική**.

### **ΔΙΕΥΘΥΝΤΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΟΙΝΟΥ ΑΤΤΙΚΗΣ**

(κωδ **ΔΣΠΑ-23**)

**Το έργο:** Η ευθύνη αποτελεσματικής διαχείρισης του υπάρχοντος πελατολογίου στην περιοχή ευθύνης, και η δυναμική ανάπτυξή του μέσα από την αποτελεσματική διοίκηση της ομάδας πωλήσεων, για την επίτευξη των εταιρικών στόχων πωλήσεων στην Ελλάδα και τις ξένες αγορές

#### **Προδιαγραφές θέσης:**

- Σπουδές Διοίκησης Επιχειρήσεων ή Marketing
  - **Επιτυχημένη εμπειρία τουλάχιστον 5 ετών σε θέση Πωλήσεων απαραίτητα στον κλάδο του οίνου**, στον τομέα αγοράς **HORECA**
  - Εμπειρία διοίκησης μικρής ομάδας πωλήσεων
  - Καλή γνώση Η/Υ, με χρήση εφαρμογών CRM/ERP
  - Καλή γνώση αγγλικής γλώσσας
- \*Ικανότητα αποτελεσματικών διαπραγματεύσεων, προώθησης πωλήσεων και επίτευξη στόχων  
\*Δυνατότητα συνεχών μετακινήσεων και ευέλικτων ωραρίων  
\*Ατομο δυναμικό, ομαδικό, συνεργάσιμο, επικοινωνιακό, με σύγχρονες δεξιότητες πωλήσεων

Οι υποψήφιοι/ες που πληρούν τις προϋποθέσεις καλούνται να αποστείλουν άμεσα το βιογραφικό τους σημείωμα (με φωτογραφία), αναγράφοντας των κωδικό της θέσης στο [careers@peopleatwork-hellas.gr](mailto:careers@peopleatwork-hellas.gr)

Ενημερώνουμε τους υποψήφιους 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.*