

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 εμπορική εταιρία προϊόντων οικιακού εξοπλισμού κι αξεσουάρ, με έδρα τη ΒΙ.ΠΕ.ΣΙΝΔΟΥ Θεσσαλονίκης. Στα πλαίσια της αποτελεσματικής λειτουργίας της εταιρίας, αναζητούνται κατάλληλοι/ες υποψήφιοι με στόχο την κάλυψη της παρακάτω θέσης πωλήσεων, με έδρα τη **ΒΙ.ΠΕ.ΣΙΝΔΟΥ**

SALES EXECUTIVE

(κωδ SAX-26)

Το έργο: Η συγκέντρωση και επεξεργασία των αριθμητικών δεδομένων πωλήσεων με χρήση του εταιρικού ERP, η σύνταξη προτάσεων προσφορών στη Διοίκηση, ο συντονισμός της ομάδας των πωλητών, και η γενικότερη υποστήριξη σε εμπορικά θέματα

Αρμοδιότητες:

1. Σύνταξη ημερήσιων και μηνιαίων αναφορών για τη δραστηριότητα του Εμπορικού Τομέα: αποθέματα αποθήκης, ημερήσια δελτία επισκέψεων και μηνιαία στατιστικά στοιχεία τζίρου ανά πωλητή/περιοχή/κανάλι διανομής, έλεγχος της αποδοτικότητας της εργασίας, υλοποίηση διαφόρων εργασιών εμπορικού τομέα κ.λπ.
2. Διαχείριση και διαρκής ενημέρωση της πληροφοριακής / εμπορικής εφαρμογής στα ακόλουθα πεδία:
 - Διαχείριση και ενημέρωση διαφόρων παραμέτρων του προϊόντικού χαρτοφυλακίου (λογιστικά/τεχνικά δεδομένα, τιμές, κωδικοί κ.λπ.).
 - Διαχείριση των λειτουργιών δημιουργίας και ελέγχου πωλήσεων που σχετίζονται με προωθητικές ενέργειες.
 - Διαχείριση δρομολογίων κίνησης των στελεχών του Εμπορικού Τμήματος (πωλητές, merchandisers αν υπάρχουν).
 - Διαχείριση πελατολογίου (δημιουργία καρτέλας πελατών, ενημέρωση διαφόρων παραμέτρων).
3. Διασταύρωση και συμφωνία δεδομένων μεταξύ διαφορετικών πληροφοριακών / αναφοροδοτικών συστημάτων (Atlantis/ Softone/ Excel) και έλεγχος της ορθότητας των δεδομένων.
4. Ενεργός ρόλος στις διαπραγματεύσεις και συζητήσεις με τις αλυσίδες λιανικής πανελλαδικά (national accounts)
5. Διαχείριση και ρυθμίσεις διαφόρων λειτουργικοτήτων στο πληροφοριακό σύστημα με στόχο τη βελτίωση και την οργάνωση της δουλειάς του Εμπορικού Τμήματος.
6. Αξιολόγηση τάσεων πωλήσεων και δημιουργία προτάσεων προς τη Διοίκηση για μηνιαίες προσφορές προς πελάτες / συνεργάτες.
7. Αξιολόγηση υπάρχοντος συστήματος bonus πωλήσεων και προτάσεις για συνεχή βελτίωση.

Προσόντα:

- Σπουδές ανώτατης εκπαίδευσης σε τομείς όπως Εμπόριο, Οικονομικά, Marketing ή συναφή αντικείμενα.
- Εμπειρία πωλήσεων χονδρικής μέσω καταστημάτων ή super-market τουλάχιστον για 5 χρόνια. Πρόσθετη εμπειρία σε διαχείριση συνεργασίας μέσω αλυσίδων super-market θα ληφθεί σοβαρά υπ' όψιν.
- Πολύ καλή εμπορική αντίληψη
- Πολύ καλή γνώση χειρισμού υπολογιστών (MSOffice) και υψηλό επίπεδο χρήσης Excel.
- Καλή γνώση ERP ειδικά του Softone θα αξιολογηθεί ως πρόσθετο προσόν
- Καλή γνώση της αγγλικής γλώσσας.
- Ικανότητα εργασίας με μεγάλο όγκο δεδομένων και πληροφοριών και αποτελεσματικής διαχείρισης αυτών.
- Πολύ καλή ικανότητα διαχείρισης, κατανόησης και ανάλυσης αριθμητικών δεδομένων, εμπορική αντίληψη
- Ευελιξία στην επίλυση προβλημάτων, με προληπτική (proactive) προσέγγιση και στάση
- Προσανατολισμός στη δράση και στην επίτευξη αποτελεσμάτων με υψηλό βαθμό αξιοπιστίας.
- Εξαιρετικές επικοινωνιακές δεξιότητες για τη διατήρηση ποιοτικών σχέσεων συνεργασίας με τους συναδέλφους.
- Επιθυμία για επαγγελματική ανάπτυξη και διαρκή βελτίωση.
- Ικανότητα αποτελεσματικής δραστηριοποίησης με αυτενέργεια και περιορισμένη εποπτεία, ικανότητα συντονισμού και διοίκησης εμπορικής ομάδας
- Εχεμύθεια, και επαγγελματισμός

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

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.

*Ολες οι υποψηφιότητες λαμβάνουν απάντηση και
αντιμετωπίζονται με εχεμύθεια και επαγγελματισμό.*