

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 κατασκευαστική εταιρία με έδρα την ανατολική Θεσσαλονίκης. Στα πλαίσια της εμπορικής ανάπτυξης της εταιρίας στην ελληνική αγορά, αναζητούνται κατάλληλοι/ες υποψήφιοι με στόχο την κάλυψη της παρακάτω θέσης στελέχους πωλήσεων, με έδρα το **Μαρούσι Αττικής**

TRADE ANALYST

(κωδ TRA-25)

Ο ρόλος: Η συγκέντρωση και επεξεργασία των αριθμητικών δεδομένων πωλήσεων με χρήση του εταιρικού ERP, η σύνταξη προτάσεων προσφορών στη διεύθυνση πωλήσεων, και η γενικότερη υποστήριξη στο εμπορικό τμήμα

Καθήκοντα:

- 1.Σύνταξη ημερήσιων και μηνιαίων αναφορών για τη δραστηριότητα του Εμπορικού Τμήματος: αποθέματα αποθήκης, πωλήσεις, έλεγχος της αποδοτικότητας της εργασίας, υλοποίηση διαφόρων εργασιών κ.λπ.
- 2.Διαχείριση και διαρκής ενημέρωση της πληροφοριακής / εμπορικής εφαρμογής στα ακόλουθα πεδία:
 - Διαχείριση και ενημέρωση της οργανωτικής δομής του Εμπορικού Τμήματος.
 - 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).
 - Διαχείριση πελατολογίου (δημιουργία πελατών, ενημέρωση διαφορετικών παραμέτρων).
 - Διαχείριση βάσης δεδομένων διαφόρων τύπων POSM και εμπορικο-διαφημιστικού εξοπλισμού (δημιουργία, αποθέματα, κίνηση).
- 3.Διασταύρωση και συμφωνία δεδομένων μεταξύ διαφορετικών πληροφοριακών / αναφοροδοτικών συστημάτων και έλεγχος της ορθότητας των δεδομένων.
- 4.Υποστήριξη του εμπορικού team στο σκέλος που αφορά το λογισμικό πωλήσεων.
- 5.Διαχείριση και ρυθμίσεις διαφόρων λειτουργικοτήτων στο πληροφοριακό σύστημα με στόχο τη βελτίωση και την οργάνωση της δουλειάς του Εμπορικού Τμήματος.
- 6.Δημιουργία προτάσεων προς τον Sales Manager για μηνιαίες προσφορές προς πελάτες / συνεργάτες

Προδιαγραφές θέσης:

- Σπουδές ανώτατης εκπαίδευσης σε τομείς όπως Εμπόριο, Οικονομικά, Marketing ή συναφή αντικείμενα.
- Εξαιρετική γνώση χειρισμού υπολογιστών (MSOffice) και υψηλό επίπεδο χρήσης Excel.
- Καλή γνώση ERP θα αξιολογηθεί ως πρόσθετο προσόν

- Καλή γνώση της αγγλικής γλώσσας. Γνώση ρωσικών ή ουκρανικών θα αξιολογηθεί ως πρόσθετο προσόν
- Ικανότητα εργασίας με μεγάλο όγκο δεδομένων και πληροφοριών και αποτελεσματικής διαχείρισης αυτών.
- Πολύ καλή ικανότητα διαχείρισης, κατανόησης και ανάλυσης αριθμητικών δεδομένων
- 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 απομακρυσμένη εποπτεία
- 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.

Όλες οι υποψηφιότητες λαμβάνουν απάντηση και αντιμετωπίζονται με εχεμύθεια και επαγγελματισμό.