ROZWIJAJ SIĘ Z NAMI

Z NAMI ZYSKUJESZ

- pracę w dynamicznie rozwijającej się firmie o międzynarodowym zasięgu
- pakiet opieki medycznej
- profesjonalne szkolenia wsparcie w pierwszych miesiącach pracy
- system premiowy

i wiele więcej!

MAGO S.A. od ponad 30 lat jest wiodącym, europejskim liderem i dostawcą wyposażenia dla branży retail i do magazynów. Kompleksowo wyposaża wszystkie rodzaje obiektów handlowych i usługowych, zapewniając ich montaż i serwisowanie. MAGO oferuje szerokie spektrum produktów – od regałów przez tradycyjne i samoobsługowe kasy po sklepy automatyczne i autonomiczne oparte o pełną bezobsługowość i rozwiązania robotyczne oraz zaawansowane systemy do sprawnego i efektywnego zarządzania asortymentem. Dostarczamy nasze rozwiązania do ponad 60 krajów na całym świecie. W skład grupy MAGO wchodzą dwie w pełni zautomatyzowane fabryki w Ruścu i Rawie Mazowieckiej oraz oddziały w takich krajach jak: Francja, Włochy, Niemcy, Wielka Brytania i Ukraina.

Wybierz lidera w branży i postaw na rozwój!

Obecnie rekrutujemy na stanowisko:

Key Account Manager

Siedziba firmy: Nadarzyn k/Warszawy
(ok.20 min. od Centrum Warszawy)

DO TWOICH ZADAŃ BĘDZIE NALEŻAŁO:

- Nawiązywanie i utrzymywanie długotrwałych relacji biznesowych z Klientami.
- Kompleksowe wsparcie Klienta na wszystkich etapach współpracy - rozpoznanie potrzeb, doradztwo w zakresie oferowanych produktów, wsparcie w podstawowych zagadnieniach technicznych.
- Dostosowywanie oferty handlowej do wymagań kluczowych Klientów.
- Prowadzenie negocjacji w zakresie ofertowania i zawierania umów.
- Zapewnienie profesjonalnej obsługi posprzedażowej oraz rozwijanie współpracy z istniejącymi klientami biznesowymi.
- Odpowiedzialność za realizację strategii sprzedażowo-marketingowej oraz planów sprzedażowych zgodnie z określonymi wymaganiami, realizacja wskaźników KPI.
- Przygotowywanie raportów i analiz oraz ich prezentacja dla potrzeb wewnętrznych zgodnie z przyjętymi standardami, praca w CRM.
- Podstawowa umiejętność czytania i analizowania rysunku technicznego.
- Uczestnictwo w rozwoju biznesu również na rynkach międzynarodowych.
- Aktywne uczestniczenie w targach i konferencjach.

- Ścisła współpraca z innymi działami firmy w zakresie niezbędnym do realizacji zadań.

DOŁĄCZ DO NAS, JEŚLI:

- Posiadasz co najmniej 3 letnie doświadczenie w sprzedaży B2B – warunek konieczny.
- Biegle posługujesz się językiem angielskim, rosyjskim lub niemieckim.
- Posiadasz wysoko rozwinięte kompetencje interpersonalne, masz otwartą postawę w budowaniu współpracy z Klientem.
- Jesteś osobą samodzielną, dynamiczną i lubisz podejmować inicjatywę.
- Wykazujesz zaangażowanie oraz silną motywację do osiągania celów.
- Dobrze organizujesz pracę własną oraz ustalasz priorytety.
- Rozumiesz otoczenie konkurencyjne i trendy rynkowe.
- Właściwie diagnozujesz problemy i poszukujesz adekwatnych rozwiązań.
- Posiadasz prawo jazdy kat B.

Mile widziane:

- doświadczenie w pracy na narzędziach typu CRM.
- doświadczenie w branży wyposażenia.
- doświadczenie w pracy z Klientem międzynarodowym.
- Komunikatywna znajomość innych języków obcych.

PROPONUJEMY:

- Ciekawą, pełną wyzwań pracę w polskiej dynamicznie rozwijającej się i otwartej na innowacyjne pomysły firmie o międzynarodowym zasięgu.
- Stabilne warunki zatrudnienia (umowa o pracę).
- Niezbędne narzędzia pracy dostosowane do zajmowanego stanowiska.
- Wyzwania wspierające rozwój i podnoszące kompetencje zawodowe.
- Pakiet szkoleń adaptacyjnych i wsparcie w pierwszych miesiącach pracy.
- Świadczenia świąteczne.
- Dofinansowanie do wypoczynku.
- Dofinansowanie do pakietów sportowych MultiSport.
- Program opieki medycznej oraz możliwość dodatkowego ubezpieczenia na życie.

INFORMUJEMY, ŻE SKONTAKTUJEMY SIĘ Z WYBRANYMI KANDYDATAMI.

W CV prosimy o zamieszczenie następujgcej klauzuli:

„Oświadczam, że przekazuję moje dane dobrowolnie mając świadomość, że w każdej chwili przysługuje mi prawo wglądu do moich danych oraz ich poprawiania lub usunięcia. Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z Ustawą z dn. 29.08.97 o Ochronie danych Osobowych Dz. U. nr 133 poz. 883 z późn.zm.”