



Menadżer sprzedaży praca stała

Poszukujemy pracownika i partnera biznesowego na stanowisko: Menadżer sprzedaży

Zapewniamy:

- Atrakcyjne wynagrodzenie finansowe
- Pracę w dynamicznie rozwijającej się organizacji, z planami wejścia na giełdę w ciągu najbliższych 3-5 lat
- Młody i nastawiony na sukces Zespół myślący o rozwoju, w firmie dającej największe szanse na zrobienie kariery
- Bezpośrednia praca z prezesem Spółki - wsparcie w roli mentora i doświadczenie biznesowe
- Dużą odpowiedzialność i decyzyjność od pierwszych dni pracy
- W przypadku ponadprzeciętnych wyników - szybka możliwość wejścia do zarządu oraz otrzymania udziałów w Spółce

Mariusz Baciński,
Prezes PERK

Poznaj ofertę, Pomyśl i Aplikuj. Raz w życiu trafia Ci się ta propozycja!



Szczegóły oferty: Menadżer sprzedaży

Zadania:

- » Tworzenie, monitorowanie i realizacja strategii oraz planów sprzedażowych
- » Realizacja celów sprzedażowych
- » Stały kontakt z klientami oraz tworzenie i budowanie listy osób zainteresowanych produktami PERK
- » Przygotowywanie ofert sprzedażowych
- » Wybór i rekomendacja kanałów promocji
- » Tworzenie oraz prowadzenie i nadzorowanie kampanii promocyjnych
- » Dystrybucja informacji o usługach za pomocą ustalonych kanałów promocji
- » Rozwój kanału sprzedaży korporacyjnej oraz sprzedaży on-line
- » Po poznaniu organizacji i pracy, budowanie własnego zespołu sprzedażowego

Wymagania:

- » Wykształcenie minimum wyższe licencjackie
- » Doświadczenie w sprzedaży minimum 2 lata i przede wszystkim wysokie umiejętności analizy potrzeb klienta, perswazji oraz osiągania stawianych celów
- » Swoboda nawiązywania kontaktów i reprezentatywność
- » Umiejętność zarządzania swoim czasem, samodzielność i stanowczość
- » Bardzo dobra znajomość: produktów PERK, języka angielskiego, narzędzi Microsoft Office i nowych trendów w biznesie internetowym
- » Lojalność i chęć wypracowania własnego sukcesu w biznesie

Miejsce pracy: Warszawa (praca w biurze) **Czas pracy:** 50-60 godzin tygodniowo

Forma zatrudnienia: Okres próbny – umowa zlecenie, następnie umowa o pracę.

Wynagrodzenie: podstawowe + zależne od wyników. Obecnie, ok. 3000-7000 zł brutto łącznie (na miesiąc) z perspektywą dużych wzrostów. W przypadku ponadprzeciętnych wyników, przewidziane jest powołanie po okresie minimum 12 miesięcy na stanowisko członka zarządu oraz, po upływie pół roku, przekazanie udziałów w Spółce.

Metoda rekrutacji:

- » Aplikacje prosimy przysyłać do 1 lipca, na adres: hr@perk.com.pl (wraz ze zgodą na przetwarzanie danych w celach rekrutacji*). Tytuł maila: Sales manager
- » Aplikacja powinna zawierać: CV (max. 2str. a4, ang.) oraz list motywacyjny w jęz. angielskim na max. 2000 znaków (ze spacjami) odpowiadający na pytania: Dlaczego chcesz przez najbliższe „n” lat pracować w PERK, co w tym czasie wniesiesz do naszej organizacji oraz jak bardzo chcesz osiągnąć Twój sukces.
- » W dniach, 1-7 lipca należy rozwiązać test na naszej platformie on-line (stosowny link zostanie przesłany po pozytywnej weryfikacji aplikacji)
- » Pierwsza selekcja prowadzona jest na podstawie screeningu CV, listów motywacyjnych oraz testów online. Ostatnim etapem rekrutacji jest interview, które odbywa się bezpośrednio z prezesem Spółki.

Kontakt: hr@perk.com.pl

* „Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb kolejnych rekrutacji przeprowadzanych przez PERK zgodnie z Ustawą z dn. 29.08.1997 roku o ochronie danych osobowych (Dz.U. z 2002 r. nr 101, poz.926, ze zm)”