

Account manager

Uchádzača overíme na vašu žiadosť

Očakávaná mzda: **1 600 €**

Cena: **1 920 € bez DPH**

Preferovaná pracovná pozícia

Account manager

Preferovaná lokalita

Bratislavský kraj

Jazyky

Slovensky - Expert (C2)

Anglicky - Začiatočník (A2)

Nemecky - Začiatočník (A2)

Zručnosti

SAP - Pokročilý, Microsoft Office - Pokročilý, CRM - Pokročilý

Pracovné skúsenosti / Work experiences

01/2020 - 04/2020

Sales Manager

Zameranie spoločnosti:

Prevádzka športových zariadení

- » aktívny predaj služieb spoločnosti
- » vyhľadávanie nových príležitostí, aktívny telefonický kontakt s potencionálnymi klientami B2B - príprava a realizácia ponúk na mieru klientom, cenové kalkulácie, prezentácie klientov
- » každodenné reportovanie a vykazovanie výsledkov svojmu priamemu nadriadenému
- » monitorovanie trhu, aktuálnych trendov a konkurenčných aktivít

11/2018 - 01/2020

Sales Consultant

Zameranie spoločnosti:

Ostatné športové činnosti

- » aktívny predaj produktov spoločnosti
- » vyhľadávanie nových príležitostí, aktívny telefonický kontakt s potencionálnymi klientami B2B
- » príprava a realizácia ponúk na mieru klientom, cenové kalkulácie, prezentácie klientom
- » každodenné reportovanie a vykazovanie výsledkov svojmu priamemu nadriadenému
- » aktívna spolupráca s ostatnými oddeleniami v rámci firmy
- » monitorovanie trhu, aktuálnych trendov a konkurenčných aktivít

04/2018 - 10/2018

Lokálny manažér

Zameranie spoločnosti:

Ostatný maloobchod s novým tovarom v špecializovaných predajniach i. n.

- » riadenie zverených predajní spoločnosti
- » zodpovednosť za predajné výsledky podľa stanovených mesačných plánov - dodržiavanie predajných štandardov spoločnosti, koučing predajcov, vedúcich predajne

- » plánovanie mesačných cieľov zvereným call centrám a ich následne vyhodnotenie
- » pomoc pri nábore nových predajcov, skladníkov, pokladničiek, vedúcich predajne
- » pravidelné vedenie porád s predajcami a vedúcimi predajne
- » riešenie skladových zásob a ich optimalizácia na týždennej báze
- » kontrola dizajnu predajne navrhovanie a realizovanie zmien k podpore predaja
- » pravidelné reportovanie výsledkov predajne a jednotlivcov predajníam vedeniu spoločnosti
- » pravidelné porady s predajcami a vedúcimi predajne

03/2008 - 08/2017

Obchodný reprezentant / Regionálny supervízor externých call centier

Zameranie spoločnosti:

Činnosti drôtových telekomunikácií

Regionálny supervízor externých call centier (09/2014 - 08/2017)

- » riadenie externých partnerov spoločnosti
- » zodpovednosť za predajné výsledky podľa stanovených mesačných plánov
- » dodržiavanie predajných štandardov spoločnosti, koučing agentov a teamleadrov
- » plánovanie mesačných cieľov zvereným call centrám a ich následne vyhodnotenie
- » pomoc pri nábore nových agentov, teamleadrov, pomoc pri tvorbe reklamy spoločnosti
- » pravidelné porady s manažérmi call centier
- » tvorba motivačných súťaží, každoročných letných a zimných teambuildingových aktivít

Obchodný reprezentant (03/2008 - 09/2014)

- » predaj produktov a služieb
- » analyzovanie potrieb zákazníkov
- » plnenie predajného plánu
- » riešenie reklamácií a sťažností

Vzdelanie / Education

2001 - 2005

Stredná priemyselná škola strojnícka

Technický manažment - maturita