

Account Manager

Experienced Business Sales Representative with a demonstrated history of working in the automotive industry. Strong sales professional skilled in Customer Service, Sales, Customer Satisfaction, Sales Management, and Team Building. Senior Account manager with demonstrated working experiences with sales of buses, semi-trailer truck, cars, used cars and forklifts. He works with internal departments to ensure that client needs are understood and satisfied. Making sales, handling client complaints, collecting and analyzing data, and improving the overall customer experience. Communicative candidates who are proactive and passionate about company products and the clients they serve. He understands of consumer behaviors and industry trends. He is responsible for forecast and track key account metrics. Responsible for working with the Sales team (7 subordinates) to onboard and integrate new clients and developing existing client relationships.

Očakávaná mzda: **3 500 €**

Cena: **4 200 € bez DPH**

Preferovaná pracovná pozícia

Account manager

Preferovaná lokalita

Bratislavský kraj

Jazyky

Slovensky - Expert (C2)

Anglicky - Pokročilý (C1)

Nemecky - Stredne pokročilý (B2)

Francúzsky - Úplný začiatník (A1)

Zručnosti

Fakturácia - Pokročilý, Personalistika - Základy, Skladové hospodárstvo - Pokročilý, Strojopis - Pokročilý, Adobe Flash - Základy, IBM lotus notes - Základy, Microsoft Dynamics NAV - Základy, Microsoft Dynamics NAV - Pokročilý, Microsoft Windows - Pokročilý

Pracovné skúsenosti / Work experiences

02/2022 - Present

Sales manager

Zameranie spoločnosti:

Predaj automobilov a ľahkých motorových vozidiel

06/2021 - 01/2022

Key Account Manager

Zameranie spoločnosti:

sales of forklift and logistic solutions

Developing and sustaining solid relationships with key clients that bring in the most income for the company Acting as the main point of contact between key clients and internal teams Developing a thorough understanding of key clients' needs and requirements and preparing customized solutions Negotiating contracts with key clients and meeting established deadlines for the fulfillment of each client's long-term goals

09/2020 - 06/2021

12/2019 - 02/2020

Predajca jazdených vozidiel

Zameranie spoločnosti:

Správa nehnuteľností na základe poplatkov alebo zmlúv

- » predaj jazdených vozidiel BMW
- » odovzdávanie vozidiel, preberanie vozidiel
- » nákup jazdených vozidiel zo zahraničia a celá akvizícia až po predaj
- » objednávanie vozidiel do servisu
- » riešenie problémov zákazníkov
- » inventúra skladových vozidiel

04/2017 - 11/2019

Obchodný zástupca predaj autobusov

Zameranie spoločnosti:

Predaj ostatných motorových vozidiel

- » predaj nových autobusov a jazdených autobusov (mestských, medzimestských, diaľkových) v SR
- » účasť na autobusových združeniach a verejných súťažiach
- » komunikovať dohody interne a externe medzi Fabrikou a Importom
- » zabezpečovanie dodávok od interných organizácií a dodávateľov
- » kontakt so servismi Scania, Scania Sweden, Irizar Španielsko, výrobnými závodmi Scania v Lahti vo Fínsku, Slupsk v Poľsku a Shen Zhen Čína
- » odovzdávanie vozidiel
- » preberanie vozidiel na sklad
- » komunikácia zo zahraničnými partnermi
- » služobné cesty do zahraničia
- » vytváranie zostatkových hodnôt, podieľanie sa marketingovej komunikácii autobusov Scania v rámci Slovenska
- » vytváranie predajných kampaní
- » prezentácie autobusov na združeniach autobusových dopravcov a medzinárodných veľtrhoch

2010 - 11/2015

Obchodný zástupca

Zameranie spoločnosti:

Predaj automobilov a ľahkých motorových vozidiel

- » predaj vozidiel
- » komunikácia zo zákazníkmi
- » špecifikovanie ťahačov
- » demo vozidlá
- » odovzdávanie vozidiel, preberanie vozidiel
- » komunikácia zo zahraničnými klientmi
- » fleet management (starostlivosť o fleetových zákazníkov), Fleetboard (GPS sledovací systém)
- » nákup jazdených vozidiel zo zahraničia a celá akvizícia až po predaj
- » komunikácia s partnerským predajcami po celej EU hlavne TRUCKSTORE
- » služobné cesty do zahraničia
- » vytváranie zostatkových hodnôt novým vozidlám na operatívny leasing
- » objednávanie vozidiel do servisu
- » riešenie problémov zákazníkov

» inventúra skladu

10/2010 – 02/2013

Vzdelanie / Education

2006 – 2009

Vysoká škola ekonómie a manažmentu verejnej správy

Verejná správa a manažment

2002 – 2006

SOU obchodné

Obchodný pracovník

04/2011

Neuveriteľný seminár o predaji

2002 – 2006

Business worker