

Account Manager

Kandidátka s viac ako 20 ročnými skúsenosťami ako Sales Account Executive, najmä v odvetví logistiky a dodávateľského reťazca. Zručná v oblasti vyjednávania a konzultačného predaja. Kandidátka je skúsený obchodný profesionál s rozsiahlou praxou v oblasti logistiky a online služieb. Od augusta 2019 pôsobí ako Account Executive, kde sa špecializuje na predaj logistických expresných služieb prispôbených potrebám klientov a stratégií spoločnosti. Jej zodpovednosti zahŕňajú budovanie a udržiavanie obchodných vzťahov, využívanie nástroja CRM na udržiavanie presných záznamov o predajnej a akvizičnej činnosti a identifikáciu nových obchodných príležitostí s cieľom dosahovať obchodné ciele. Má tiež skúsenosti ako oblasťový predajný manažér, kde sa zaoberala predajom logistických služieb a rozvíjaním nových obchodných aktivít v pridelenom regióne. V predchádzajúcich rokoch pôsobila ako obchodný zástupca, kde bola zodpovedný za starostlivosť o klientov a aktívny predaj služieb. Vo vzdelaní sa kandidátka môže pochváliť titulom Master of Business Administration - MBA v oblasti Executive Management, ktorý získal v rokoch 2022-2023 a anglickým jazykom na pokročilej úrovni C1.

Očakávaná mzda: **2 800 €**

Cena: **3 360 € bez DPH**

Preferovaná pracovná pozícia

Manažér logistiky

Obchodný manažér

Account manager

Expedícia

Preferovaná lokalita

Bratislavský kraj

Bratislava

Okres Trnava

Okres Senec

Jazyky

Slovensky - Expert (C2)

Anglicky - Pokročilý (C1)

Nemecky - Začiatočník (A2)

Zručnosti

Microsoft Office - Pokročilý

Pracovné skúsenosti / Work experiences

08/2019 – súčasnosť

Account Executive

Zameranie spoločnosti:

Ostatné pomocné činnosti v doprave

- » predaj logistických expresných služieb na základe potrieb klienta a stratégie spoločnosti
- » budovanie obchodných vzťahov s pridelenou databázou klientov využívajúc príležitosť na upselling a crossselling
- » udržiavanie presných záznamov o predajnej a akvizičnej činnosti vrátane obchodných telefonátov, stretnutí, uzavretých obchodov v pridelenom teritóriu využívaním CRM nástroja
- » rozvoj aktivít na podporu predaja a aktiváciu klientov
- » zabezpečenie celého predajného procesu od ponuky k uzatvoreniu za účelom dosiahnutia obchodných cieľov
- » analýza a vyhodnocovanie dát, procesov a dosahovanie cieľov
- » identifikovanie nových obchodných príležitostí a stratégií
- » spolupráca na projekte s oddelením Špeciálnych služieb

04/2019 – 07/2019

Account Manager

Zameranie spoločnosti:

Spracovanie dát, poskytovanie serverového priestoru na internete a súvisiace služby

- » predaj služieb inzertného portálu Domelia.sk firemným klientom
- » podporné činnosti
- » spolupráca s CSR oddelením na programe Výpomoc so srdcom
- » predaj benefitného programu firmám, koordinácia činnosti na pilote
- » koordinácia obchodných aktivít s Produktovým managerom
- » spolupráca s marketingovým a IT oddelením
- » identifikovanie obchodných cieľov a tvorba stratégie

06/2011 – 02/2019

Area Sales Manager

Zameranie spoločnosti:

Ostatné pomocné činnosti v doprave

- » predaj logistických služieb podľa individuálnych potrieb klientov (cestná preprava, letecká, námorná, skladovanie, colné služby,...
- » rozvíjanie nových obchodných aktivít vo zverenom regióne (celé SK)
- » koordinácia obchodných aktivít s obchodným riaditeľom podľa potreby
- » udržiavanie evidencie o obchodných stretnutiach pomocou nástrojov CRM
- » identifikovanie obchodných cieľov / vedenie a rozvoj ďalších predajných aktivít, ktoré vedú k uzatvoreniu obchodnej príležitosti
- » rozvoj a realizácia obchodných plánov prostredníctvom získania nových klientov
- » dosahovanie minimálnych ročných obrátov stanovených vedením spoločnosti

02/2008 – 05/2011

Field Sales Representative

Zameranie spoločnosti:

Ostatné poštové služby a služby kuriérov

- » vykonávanie starostlivosti o definovaných zákazníkov vo zverenom regióne
- » aktívny predaj služieb zákazníkom, vedenie rokovaní, komunikovanie s potencionálnymi a existujúcimi zákazníkmi
- » zodpovednosť za plnenie stanovených obchodných a akvizičných plánov
- » neustály monitoring konkurencie - poskytovanie aktuálnych informácií o ponuke produktov a služieb
- » vypracovávanie ponúk a vyhodnocovanie aktivít
- » analyzovanie a riešenie požiadaviek a potrieb zákazníkov
- » evidencia dát do podporných predajných systémov
- » pravidelný reporting vedeniu spoločnosti, vypracovanie štatistik
- » spolupráca na vývoji nových produktov a nástrojov
- » technická podpora pre klientov

Vzdelanie / Education

2022 - 2023

Master of Business Administration - MBA, Executive Management

1996 - 2001

Obchodná akadémia

Bankovníctvo

2010

Rozvíjanie vybraných obchodných zručností