

Sales Director / Co Founder

Uchádzača overíme na vašu žiadosť

Očakávaná mzda: **2 500 €**

Cena: **3 000 € bez DPH**

Preferovaná pracovná pozícia

Key account manager

Preferovaná lokalita

Slovenská republika

Jazyky

Slovensky - Expert (C2)

Česky - Pokročilý (C1)

Anglicky - Mierne pokročilý (B1)

Pracovné skúsenosti / Work experiences

11/2016 - 12/2019

Sales Director / Co Founder

Zameranie spoločnosti:

Poradenské služby v oblasti podnikania a riadenia

- » Startup - poskytovateľ novej digitálnej - indoor - online marketingovej platformy založenej na technológii face detection a umelej inteligencii
- » Definícia podnikateľského modelu a obchodnej stratégie
- » Identifikácia a minimalizácia obchodných rizík
- » Nastavenie komunikačnej stratégie, implementácia a testovanie komunikačnej stratégie
- » Definícia a rozvoj konceptu firemného CRM
- » Zodpovedný za inovačný cyklus riadenia produktového manažmentu
- » Aktívny marketing a predaj cez B2B aj B2C kanál
- » Komplexné zastrešovanie komunikácie firmy
- » Negociácia zmluvných podmienok spolupráce s kľúčovými partnermi

01/2013 - 06/2016

Account Manager na úseku ICT a korporátneho predaja

Zameranie spoločnosti:

Činnosti drôtových telekomunikácií

- » Zodpovednosť za predaj služieb a komplexných riešení z oblasti fixných a mobilných telekomunikačných a ICT služieb zákazníkom
- » Identifikácia obchodných potrieb zákazníkov
- » Riadenie životného cyklu prideleného produktového portfólia a inicializovanie zmien, s ohľadom na potreby klientov
- » Riadiť a realizovať koncept starostlivosti o zákazníkov
- » Analyzovanie, spracovanie a reportovanie trhového potenciálu
- » Vedenie a aktualizácia CRM záznamov
- » Zastrešovanie a koordinácie procesu doručenia riešenia
- » Príprava cenových ponúk a návrhov riešenia

05/2011 - 12/2012

Direct Sales Executive

Zameranie spoločnosti:

Ostatné telekomunikačné činnosti

- » Zodpovednosť za realizáciu akvizície nových zákazníkov
- » Zodpovednosť za hľadanie, identifikáciu a rozvoj nových obchodných príležitostí v rámci portfólia fixných telekomunikačných a ICT služieb
- » Identifikácia potrieb zákazníkov
- » Zastrešovanie predajného a dodacieho cyklu riešení
- » Negociovanie a uzatváranie zmlúv so zákazníkmi a partnermi

02/2010 - 03/2011

Account Manager v oblasti Telekomunikačných riešení

Zameranie spoločnosti:

Ostatné telekomunikačné činnosti

- » Aktívna akvizícia nových zákazníkov v segmente SME
- » Starostlivosť o pridelených existujúcich zákazníkov
- » Zabezpečovanie a koordinácia činností súvisiacich s obchodným vzťahom k zákazníkovi v celom procese predaja
- » Monitoring, analýza a hodnotenie trhu
- » Vzťahový manažment
- » Identifikácia potrieb a možností pre zlepšenie obchodných aktivít a kvality výkonu
- » Príprava zákazníckych zmlúv a príslušných dokumentov
- » Reporting

Vzdelanie / Education

neuvedené

Podniková ekonómia a manažment

neuvedené

Certifikát: **Marketing - Vojna vnemov, Produkt ako prostriedok, Výber vhodnej cieľovej skupiny**

neuvedené

Certifikát: **Sales management, Prekonávanie námietok v predajnom rozhovore**

neuvedené

Certifikát: **Vyjednávacie zručnosti**

neuvedené

Certifikát: **Komunikačné zručnosti**