



Kauno regiono pardavimų vadovas (-ė)

Būsi atsakingas už:

- aktyvią naujų klientų paiešką viešame ir privačiame sektoriuose bei darbą su esamais klientais;
- naujų kanalų teikiamoms paslaugoms paiešką;
- rinkos ir konkurencinės aplinkos analizę, išvadų ir siūlymų, taip pat ataskaitų apie regiono pasiektus rezultatus teikimą vadovybei;
- pardavimo planų ir pardavimų proceso rodiklių įgyvendinimą Kauno regione.

Mums pakeliui, jei:

- ne žemesnis kaip aukštasis neuniversitetinis išsilavinimas (vadybos, verslo valdymo, inžinerinės/techninės srityse);
- ne mažesnė nei 2 metų aktyvių pardavimų patirtis;
- puikūs derybų įgūdžiai;
- puikiai įvaldęs kompiuterinį raštingumą (MS Office, Outlook ir kt) ir lietuvių kalbą bei moki vieną iš užsienio kalbų;
- esi orientuotas į rezultatą.

Siūlome:

- galimybes augti, įgyti žinių bei kompetencijų dirbant kartu su profesionaliu vadovu, teikiančiu grįžtamąjį ryšį ir suteikiančiu visus galimus resursus nuolatiniam asmeniniam augimui;
- aiškią atlygio sistemą su fiksuota dalimi ir priedais, priklausančiais nuo rezultatų („be lubų“);
- darbą inžinerinių paslaugų srityje lyderiaujančioje įmonėje Lietuvoje.

Gyvenimo aprašymą (CV Europass forma) su nuoroda „Kauno regiono pardavimų vadovas (-ė)“ siųskite el. paštu: personalas@vmc.lt.

AB „Vilniaus metrologijos centras“ informuos tik atrinktus kandidatus. Konfidencialumas garantuojamas.