



Key Account Manager

(Skandynawia)

Opis stanowiska:

- * Realizacja celów sprzedażowych
- * Przygotowywanie dokumentacji ofertowej
- * Obsługa administracyjna sprzedaży
- * Zapewnianie najwyższego poziomu obsługi klienta zgodnie z przyjętymi standardami
- * Budowanie pozytywnego wizerunku firmy
- * Współpraca z innymi wydziałami firmy
- * Pozyskiwanie nowych klientów i obszarów sprzedaży
- * Udział w targach i wystawach międzynarodowych

Wymagania:

- * **Biegła znajomość języka angielskiego** (mile widziana znajomość języka jednego z krajów skandynawskich)
- * Doświadczenie w sprzedaży minimum 3 lata
- * Doskonałej organizacji pracy i samodzielności
- * Otwartość na nową wiedzę i skuteczność jej wykorzystania
- * Nastawienie na rezultat
- * Wykształcenie wyższe
- * Zdolność budowania długotrwałych relacji z klientami i współpracownikami

Oferujemy:

- * Szkolenia wewnętrzne
- * Wszystkie niezbędne narzędzia pracy
- * Możliwość rozwoju zawodowego i zdobycia doświadczenia na rynkach międzynarodowych
- * Prace w młodym i kreatywnym zespole