



Export Manager

(Francja)

Opis stanowiska:

- * Realizacja celów sprzedażowych we Francji
- * Budowa i zarządzanie siecią dystrybucji
- * Monitoring konkurencji, analizy produktowe
- * Zapewnianie najwyższego poziomu obsługi klienta zgodnie z przyjętymi standardami
- * Budowanie pozytywnego wizerunku firmy, negocjowanie warunków handlowych
- * Pozyskiwanie nowych klientów lub obszarów sprzedaży
- * Udział w targach i wystawach międzynarodowych

Wymagania:

- * **Biegła znajomość języka francuskiego** (mile widziana znajomość II języka obcego)
- * Doświadczenie w sprzedaży minimum **5 lat (B2B)**
- * Doskonałej organizacji pracy i samodzielności
- * **Miejsce zamieszkania: Francja**
- * Ponadprzeciętne zaangażowanie
- * Nastawienie na rezultat, szukanie rozwiązań
- * Wykształcenie wyższe (preferowane techniczne)
- * Zdolność budowania długotrwałych relacji z klientami

Oferujemy:

- * Wsparcie w okresie wdrożenia
- * Wyjątkowe wyzwanie zawodowe w fabryce będącej największym producentem w Europie środkowo -wschodniej
- * Wszystkie niezbędne narzędzia pracy, duża samodzielność w podejmowaniu decyzji
- * Możliwość rozwoju zawodowego
- * Transparentny system prowizyjny bez ustalonych limitów