

ČUJEŠ “REGIONALNI VODITELJ PRODAJE” I VEĆ KREĆEŠ U OBILAZAK REGIJE?

Šalji CV!

Tele2 je izazovna kompanija za rad. Za nas dovoljno dobro nije dovoljno dobro. Želimo izvrsnost. Više od drugih radimo na tome da stvorimo vrijednosti za naše korisnike. Naša se industrija i zahtjevi korisnika konstantno mijenjaju. Stoga su nam potrebni zaposlenici koji mogu osporiti zastarjele načine razmišljanja; zaposlenici koji poduzimaju smjele inicijative i spremni su naporno raditi kako bi ih i ostvarili. Za takve zaposlenike nudimo nagrade. Nudimo konkurentnu naknadu i pogodnosti. Pozdravljamo i slavimo pobjede. I imamo sreću da djelujemo u jednom od svjetskih najdinamičnijih i najbrže rastućih tržišta.

Općenito o poslu

Na poziciji Regionalnog voditelja prodaje bit ćeš dio tima maloprodaje u Splitu i odgovarat ćeš Voditelju maloprodaje. Sudjelovat ćeš u izradi strategije i razvoja prodaje te planiranju i realizaciji prodajnih aktivnosti unutar organizacijskog segmenta. Pozicija uključuje česta putovanja, rad sa zaposlenicima i rad na terenu.

Što ćeš raditi?

Kao Regionalni voditelj prodaje organizirati ćeš i nadzirati prodajne aktivnosti, timove i rezultate u partnerskim i vlastitim Tele2 prodajnim mjestima u Dalmaciji. Neki od zadataka su:

- redovna izrada i analiza izvješća o novim i postojećim projektima, rezultatima, novim i postojećim partnerima iz segmenta maloprodaje
- predlaganje razvoja, unaprjeđenja, ponude novih usluga, standardizacije i racionalizacije poslovanja za koji je odgovoran
- organizacija i nadziranje prodajnih aktivnosti, timova i rezultata unutar organizacijskog segmenta
- ostvarivanje izvrsnih prodajnih rezultata i timskog duha pomoću visoke razine energije i motivacije
- prikupljanje i uspoređivanje te analiziranje podataka o potrošačima i konkurenciji
- kontinuirano praćenje aktivnosti na tržištu u svrhu unapređenja prodaje,
- održavanje odnosa s postojećim partnerima te obavljanje aktivnosti vezanih uz pronalazak novih
- odgovornost za vođenje, educiranje i motiviranje prodajnog tima
- sudjelovanje pri zapošljavanju i edukaciji prodajnih timova
- planiranje, koordinacija i kontrola operativnog poslovanja pojedinih prodajnih mjesta
- razvoj i unaprjeđenje postojećih poslovnih procesa

Koga tražimo?

Imaš višegodišnje iskustvo rada u maloprodaji na vodećim pozicijama; poznavanje telekomunikacijske industrije je prednost, no nije presudno. Sposoban/na si planirati i određivati prioritete u svom radnom danu te donositi samostalne odluke u dinamičkom okruženju s puno izazova. Posjeduješ izvrsne organizacijske, analitičke i vještine rukovođenja. Timski si igrač usmjeren na rezultate i odgovoran/na prema postavljenim rokovima. Posjeduješ vozačku dozvolu B kategorije. Poznaješ engleski jezik u govoru i pismu te imaš izvrsne komunikacijske i kompjuterske vještine (MS Office).

Da bi se uklopio/la u Tele2 moraš biti izazivač – hrabar i nekonvencionalan. Radiš naporno kako bi pronašla/o nova rješenja i dovršio poslove. Brzo reagiraš, brzo djeluješ i brzo donosiš odluke. Otvoren/a si za nove ideje i ne voliš birokraciju. Pokreće te atmosfera brzog tempa, timskog duha i izravne komunikacije te zabave. Poput nas, vidiš promjenu kao jedinu konstantu.

Ako se prepoznaješ u navedenom opisu, pošalji svoj životopis i motivacijsko pismo na e-mail adresu posao@tele2.hr uz napomenu u naslovu maila za koji natječaj se prijavljuješ najkasnije do 18. siječnja 2019.