

ČUJEŠ “SPECIJALIST ZA UPRAVLJANJE TRENINZIMA I KOMUNIKACIJU U PRODAJU” I TIM JE ZA TEBE NAJBOLJI IGRAČ?.

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 Specijalista za upravljanje treninzima i komunikaciju u prodaji bit ćeš dio tima za razvoj prodaje u Zagrebu i odgovarat ćeš Voditelju odjela upravljanja treninzima i komunikacijom u prodaji. Radit ćeš na implementaciji i koordinaciji svih trening aktivnosti za sve prodajne kanale. Pozicija uključuje putovanja, rad sa zaposlenicima i rad na terenu.

Što ćeš raditi?

Kao Specijalist za upravljanje treninzima i komunikaciju u prodaji razvijat ćeš, unapređivati i ažurirati sve programe, materijale i alate za obuku i edukaciju usmjerene na rezultate prodaje i korisničko iskustvo. Neki od zadataka su:

- potpora programu za razvoj zaposlenika koji je usmjeren na definiranje potreba za kompetencijama za sve zaposlenike prodaje
- provedba i koordinacija svih trening aktivnosti za sve kanale prodaje
- razvoj, provedba i ažuriranje svih trening i edukacijskih materijala, edukacijskih alata usmjerenih na prodajne rezultate i korisničko iskustvo
- provođenje edukacije za uvođenje zaposlenika u posao za sve nove zaposlenike u prodaji
- provedba i održavanje gamification platforme, usmjerene na poboljšanje usvajanja znanja, vještina i poboljšanje učinkovitosti svih zaposlenika prodaje
- provedba i održavanje komunikacijske platforme usredotočeno na dvosmjernu, potpuno interaktivnu komunikaciju primjenjivu za sve zaposlenike u prodaji
- praćenje mjerenja za učinkovitost prodaje i poboljšanje razine znanja
- kontrola troškova za odjel treninga i komunikacija

Koga tražimo?

Imaš najmanje 3 godina relevantnog iskustva i visoku stručnu spremu; radno iskustvo kao trener u prodaji telekomunikacija je prednost. Upoznat/a si s tradicionalnim i suvremenim metodama treninga i imaš dokazane rezultate u osmišljavanju i provedbi uspješnih trening programa. Imaš izvrsne komunikacijske i interpersonalne vještine, proaktivan odnos prema rezultatima, sposobnost planiranja, obavljanja višestrukih zadataka te učinkovitog upravljanja vremenom. Poznaješ engleski jezik u govoru i pismu, posjeduješ izvrsne kompjuterske vještine (MS Office) te važeću vozačku dozvolu B kategorije.

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 posao@tele2.com s napomenom u naslovu maila za koji natječaj se prijavljuje najkasnije do 31. svibnja 2019.