

ČUJEŠ “VODITELJ POSLOVNE PRODAJE” A B2B TI NIJE OBIČNA SKRAĆENICA?

Čekamo te!

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 Voditelja poslovne prodaje bit ćeš dio tima poslovne prodaje i odgovarat ćeš Direktor sektora prodaje. Sudjelovat ćeš u razvoju i provođenju cjelokupne strategije kanala poslovne prodaje, pravila, ciljeva i planova s ciljem povećanja profitabilnosti i tržišnog udjela.

Što ćeš raditi?

Kao Voditelj poslovne prodaje upravljat ćeš postavljanjem ciljeva kanala poslovne prodaje te osiguravati usklađenosti ciljeva kanala poslovne prodaje i prodajnih predstavnika. Neki od zadataka su:

- vođenje tima prema postizanju rasta prodaje i profitabilnosti kroz kanale poslovne prodaje i ponudu usluga Poslodavca
- rad s marketinškim segmentima i kanalima poslovne prodaje na razvoju uspješnih strategija
- upravljanje strategijom provizija i motivacije kanala poslovne prodaje unutar dodijeljenog budžeta
- suradnja sa segmentima i marketinškim timovima na razvoju marketinških strategija i ključnih prodajnih argumenata za komunikaciju kanala poslovne prodaje prema potencijalnim i postojećim korisnicima
- uspostavljanje metrike za mjerenje efikasnosti kanala poslovne prodaje te pružanje uvida i savjeta o ključnim područjima uspjeha odnosno razvoja na temelju istih
- organiziranje i nadziranje provedbe svih aktivnosti potrebnih za ostvarenje poslovnih ciljeva Poslodavca u okviru poslovne prodaje
- sakupljanje informacija i podnošenje izvještaja o postignutim rezultatima u rokovima koje odredi Poslodavac
- analiziranje tržišnih trendova i rezultata i aktivno traženje novih tržišnih i poslovnih mogućnosti
- vođenje, motiviranje, razvijanje, procjenjivanje i upravljanje osobljem kako bi se osiguralo da su potpuno motivirani za postizanje najboljih rezultata kako bi zadovoljili potrebe tvrtke
- uspostavljanje i održavanje odnosa s ključnim poslovnim partnerima

Koga tražimo?

Imaš minimalno 8 do 10 godina iskustva, 3 godine iskustva na sličnim pozicijama s iskustvom u upravljanju ljudima. Posjeduješ dokazano iskustvo u upravljanju odjelom poslovne prodaje, organizaciji, postizanju rasta prodaje i ostvarivanju rezultata te poslovnih planova u telekomunikacijama, FMCG ili sličnim industrijama. Imaš završeno visokoškolsko obrazovanje; završen fakultet ekonomije je prednost. Imaš poduzetnički pristup razvoju poslovanja te iskustvo u upravljanju prodajnim kanalima i održavanju odnosa s partnerima. Posjeduješ izvrsne komunikacijske, prezentacijske i pregovaračke vještine te jake motivacijske i organizacijske sposobnosti. Preuzimaš inicijativu, u poslu si vođen/a nagonom i entuzijazmom. Imaš sposobnost inspirirati radnu uspješnost tima. Usmjeren/a si na rezultate i odgovoran/na prema postavljenim rokovima. Poznaješ engleski jezik u govoru i pismu te imaš izvrsne računalne 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/la 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.hr uz napomenu u naslovu maila za koji natječaj se prijavljuje najkasnije do 31. svibnja 2019.