

ČUJEŠ “VODITELJ UPRAVLJANJA TRENINZIMA I KOMUNIKACIJOM U PRODAJI” I IMAŠ STRATEGIJU ZA SVE? .

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 Voditelja upravljanja treninzima i komunikacijom u prodaji bit ćeš dio tima za razvoj prodaje u Zagrebu i odgovarat ćeš Voditelju odjela razvoja prodaje. Vodit ćeš odjel treninga i komunikacije u prodaji i bit ćeš usmjeren/a na prodajne rezultate i korisničko iskustvo. Pozicija uključuje putovanja, rad sa zaposlenicima i rad na terenu.

Što ćeš raditi?

Kao Voditelj upravljanja treninzima i komunikacijom u prodaji radit ćeš na implementaciji i osmišljavanju strategije treninga za sve kanale prodaje prema definiranim potrebama i prioritetima. Neki od zadataka su:

- koordinacija projekata usmjerenih na usvajanje znanja, vještina i poboljšanja učinkovitosti za sve zaposlenike prodaje
- razvoj i koordinacija svih trening aktivnosti za sve prodajne kanale
- razvoj i unapređenje svih programa i materijala i alata za obuku i edukaciju usmjerenih na rezultate prodaje i korisničko iskustvo
- potpora programu za razvoj zaposlenika koji je usmjeren na definiranje potreba za kompetencijama za sve zaposlenike prodaje
- organizacija edukacija za uvođenje zaposlenika u posao - za sve nove djelatnike u prodaji
- razvoj i održavanje gamification platforme usmjerene na poboljšanje usvajanja znanja, vještina i učinkovitosti svih zaposlenika prodaje
- razvoj i održavanje komunikacijske platforme usredotočene na dvosmjernu, potpuno interaktivnu komunikaciju primjenjivu za sve zaposlenike u prodaji
- praćenje mjerenja za učinkovitost prodaje i poboljšanje razine znanja

Koga tražimo?

Imaš najmanje 5 godina relevantnog iskustva od čega su 2 na voditeljskim pozicijama i visoku stručnu spremu; radno iskustvo kao Voditelj/ica treninga u prodaji telekomunikacija je prednost. Upoznat/a si s tradicionalnim i suvremenim metodama treninga i imaš dokazane rezultate u osmišljavanju i provedbi strategije uspješnih trening programa. Posjeduješ izvrsne organizacijske, analitičke i vještine rukovođenja. Timski si igrač usmjeren na rezultate i odgovoran/na prema postavljenim rokovima. Imaš izvrsne komunikacijske i interpersonalne vještine, proaktivan odnos prema rezultatima, sposobnost planiranja, obavljanja višestrukih zadataka i 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.