

Przedstawiciel handlowy ds. eksportu (k/m)

Guido Henckela Donnersmarcka 12, Zabrze(śląskie)

- **umowa o pracę, kontrakt B2B**
- **pełny etat**
- **specjalista (Mid / Regular), starszy specjalista (Senior)**
- **praca stacjonarna**

Dodatkowe informacje

- System wynagrodzeń:
stała podstawa wynagrodzenia + premia za wyniki + premia uznaniowa + premia świąteczna
- Wymagane języki:
angielski, niemiecki

Twój zakres obowiązków

- Aktywna sprzedaż produktów firmy na rynkach zagranicznych (klienci B2B).
- Prowadzenie i finalizacja negocjacji handlowych.
- Aktywne budowanie bazy klientów poprzez nawiązywanie nowych kontaktów handlowych.
- Prezentacja portfolio rozwiązań i produktów oraz budowanie rozpoznawalności firmy w tej kategorii produktowej.
- Monitorowanie działań konkurencji.
- Partnerska współpraca z działami operacyjnymi oraz zespołem sprzedażowym.
- Raportowanie wyników podjętych działań handlowych.

Nasze wymagania

- Min. 3-letnie doświadczenie zawodowe na stanowisku Przedstawiciela Handlowego/Sales Managera zdobyte w B2B.
- Umiejętność pracy w zespole i konstruktywnego rozwiązywania problemów.
- Znajomość języka angielskiego i niemieckiego w stopniu komunikatywnym.
- Dobra obsługa pakietu MS Office.
- Zaangażowanie i samodzielność.
- Gotowość do wyjazdów za granicę (ok. 20% czasu pracy).

Mile widziane

- Doświadczenie w branży spożywczej.

To oferujemy

- Profesjonalne wdrożenie w zakres zadań prowadzone przez managera obszaru.
- Stabilne zatrudnienie w firmie o ugruntowanej pozycji — nasi pracownicy pracują tu po kilkanaście lat, ciesząc się długoletnimi ścieżkami kariery i rozwoju.
- Wysokie premie za realizację planów — realne cele, które większość handlowców regularnie przekracza.
- Kartę MultiSport dla pracownika w 60% finansowaną przez pracodawcę.