

FINÉJAS įmonių grupė – viena iš lyderiaujančių kelių transporto ir logistikos kompanijų Lietuvoje, turinti 25 metų patirtį ir sėkmingai plečianti savo veiklą Europoje bei nuolat kurianti naujas darbo vietas, kviečia prisijungti:



Pardavimų plėtros vadovas (-ė)

Darbo pobūdis

- naujų klientų paieška ir ilgalaikių santykių su esamais klientais kūrimas;
- įmonės atstovavimas verslo susitikimuose, B2B derybų vedimas;
- pardavimų proceso planavimas bei organizavimas;
- verslo apimčių plėtra ir pelningumo didinimas;
- verslo apimčių ir potencialo nustatymas;
- rinkos ir kainodaros analizė, vertinimas ir sprendimų formulavimas;
- kokybinių tikslų vykdymo kontrolė;
- sklandžios komunikacijos tarp klientų ir įmonės užtikrinimas.

Reikalavimai

- darbo patirtis vykdant pardavimo projektus;
- geri derybiniai ir prezentavimo įgūdžiai;
- būtinos geros prancūzų kalbos žinios (kitų kalbų mokėjimas – privalumas);
- orientacija į rezultatus;
- galimybė keliauti.

Mes Jums siūlome

- darbą su pasaulinio lygio klientais;
- vertingą patirtį bei profesinio tobulėjimo galimybes;
- konkurencingą atlyginimą ir aiškią motyvacinę sistemą;
- lankstų darbo grafiką;
- galimybę dirbti Vievio ir Vilniaus biure;
- darbą tarptautinėje aplinkoje, perspektyvioje ir turinčioje gerą vardą kompanijoje.

Savo gyvenimo aprašymą (CV) siųskite el. paštu karjera@finejas.lt arba susisiekite su mumis telefonu +370 528 41016.