

Nazwa stanowiska:

Kierownik ds. sprzedaży i rozwoju biznesu (Business development manager)

Miejsce pracy: Błonie, Pruszków, mazowieckie

- umowa o pracę
- pełny etat
- kierownik
- 4 dni – praca stacjonarna, 1 dzień – praca zdalna

Zakres obowiązków

- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów (przygotowywanie ofert, wycen, prowadzenie negocjacji, reprezentowanie firmy oraz prezentacja firmy i oferty),
- Wdrażanie strategii marketingowych oraz sprzedażowych,
- Realizacja planów sprzedażowych,
- Raportowanie efektywności w ramach realizacji działań sprzedażowych
- Bieżąca współpraca z działem operacyjnym oraz IT,
- Monitorowanie trendów rynkowych z obszaru outsourcingu usług logistycznych,
- Udział w wydarzeniach branżowych.

Nasze wymagania

- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego w mowie i w piśmie (**warunek konieczny min C1**) oraz języka niemieckiego (dodatkowy atut).
- Doświadczenie związane ze sprzedażą usług logistycznych będzie traktowane jako atut,
- Wiedza na temat funkcjonowania kanału e-commerce oraz znajomość procesów typowych dla tego kanału sprzedaży.
- Bardzo dobra znajomość pakietu MS Office (w szczególności Excel),
- Determinacja w dążeniu do celu,
- Wysoka kultura osobista oraz łatwość nawiązywania kontaktów,
- Samodzielność i bardzo dobra organizacja pracy,
- Gotowość do wyjazdów służbowych (max 5-10 w roku).

To oferujemy

- Stabilne zatrudnienie na podstawie umowy o pracę,
- Atrakcyjne wynagrodzenie,
- Samochód i telefon służbowy,
- Prywatną opiekę medyczną,
- Ubezpieczenie na życie,
- Dofinansowanie karty Multisport,

- Program emerytalny w całości finansowany przez Pracodawcę,
- Autonomię w osiągnięciu celów biznesowych.

O nas

Jesteśmy jedynym na rynku operatorem logistycznym wyspecjalizowanym w tak kompleksowej obsłudze procesów biznesowych (BPO). Radzimy sobie niemal z każdym typem produktu, realizujemy dostawy do każdego kanału sprzedaży. Pracujemy z wieloma znanymi markami, liderami wielu sektorów. Naszym klientom oferujemy nie tylko szyte na miarę zaplecze logistyczne ale również bogaty pakiet działań wspierających ich sprzedaż.

Wspólnie z naszymi Klientami wypracowujemy rozwiązania, które obniżają koszty logistyczne, a zarazem korzystnie wpływają na środowisko. Bez względu na to, czy chodzi o optymalizację materiałów reklamowych, towarów akcyzowych. konsolidację transportu, czy redukcję zapasów w myśl zasady „just in time” – zyskuje na tym zarówno biznes, jak i środowisko naturalne.

Cenimy ludzi z pasją i zaangażowaniem, którzy nie boją się wyzwań! Dołącz do naszego zespołu i rozwijaj skrzydła!

Nasze usługi realizujemy dzięki naszemu know how oraz naszym pracownikom.

Dzięki naszym zespołom każdego dnia dostarczamy wysoką jakość, przekładającą się na zadowolenie naszych klientów.

„Ludzie pracujący razem potrafią dokonać rzeczy, których osiągnięcie nie śniło się nikomu z osobna”

Franklin Roosevelt

Nasz adres e-mail: hr@xbslogistics.pl