

Przedstawiciel Handlowy

Przedstawiciel Handlowy

Nasz Klient to wydawca znanego periodyku, adresowanego do wysokiej kadry zarządczej i menedżerskiej. Pismo osiągnęło renomę i ugruntowaną pozycję w regionie Pomorza i wybranych rejonach Polski. Magazyn prezentuje zagadnienia odpowiadające na oczekiwania i potrzebą wiedzy związanej z potencjałem biznesowym, makro i mikro-otoczeniem, prawodawstwem, kulturą oraz ofertą dopasowaną do stylu życia na wysokim poziomie wymagań. Czasopismo współpracuje z Busienss Centre Club, Pomorskim Klubem Biznesu, Pracodawcami Pomorza, Regionalną Izbą Gospdarczą i innymi organizacjami wspierającymi działalność biznesową i gospodarczą. Obecnie poszukujemy dla Klienta kandydatów na stanowisko: Przedstawiciel Handlowy Miejsce pracy: Trójmiasto Nr ref PH/EB/2014 Zadania: • Sprzedaż reklam na portalach internetowych i w prasie • energiczne budowanie katalogu klientów • umawianie spotkań, prezentacje oferty handlowej, rozmowy i negocjacje handlowe • dbałość o poprawność i jakość materiałów reklamowych • monitoring konkurencji oraz branżowych trendów • opracowywanie strategii, planów promocyjnych i marketingowych Kandydaci powinni spełniać następujące wymagania: Kompetencje zawodowe: • orientacja w rynku reklamy – mile widziane doświadczenie w branży reklamowej / nowych mediów • znajomość technik sprzedaży usług o specyfice reklamowej • umiejętność i metodyka identyfikowania potencjału biznesowego Kompetencje osobowościowe: • Nastawienie na wynik • Wysokie zdolności interpersonalne • Otwartość na wiedzę; • kreatywność i koncepcyjne myślenie • Umiejętność nawiązywania relacji • Efektywna komunikacja • Umiejętność pracy zespołowej • Bardzo dobra organizacja czasu i pracy • Profesjonalizm i wysoki standard w działaniu oraz kultura osobista Dodatkowo: • Prawo jazdy kat. B • Znajomość środowiska Microsoft Office • Preferowane wykształcenie wyższe – może być rozpoczęte Pracodawca oferuje: • Pracę na pełny etat; stałe wynagrodzenie oparte o umowę zlecenie lub dzieło • Motywujący system prowizyjny i premiowania powyżej kwoty 6 000 brutto wartości sprzedaży • Praca w organizacji stabilnej, o kulturze organizacyjnej motywującej i sprzyjającej rozwojowi • Specjalistyczne szkolenia z zakresu technik sprzedaży i negocjacji • Narzędzia pracy, w tym: samochód, komputer, telefon komórkowy Osoby zainteresowane są proszone o przesyłanie CV na adres: j.socha@sferahr.pl wraz z podaniem numeru referencyjnego oraz klauzulą pozwalającą na przetwarzanie danych osobowych kandydata dla potrzeb projektów rekrutacyjnych.

Date utworzenia: 26-06-2014