



Η εταιρεία ΠΑΠΑΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ Α.Β.Ε.Ε.Α «Δρομέας»

Αναζητεί υποψήφιο/α ο οποίος θα είναι υπεύθυνος/η για την ανάπτυξη του B2B πελατολογίου.

Κύριες Αρμοδιότητες:

- Διερευνά τον ανταγωνισμό και το εξωτερικό περιβάλλον της εταιρείας, αξιολογεί την αγορά και εντοπίζει τις εμπορικές ευκαιρίες
- Πραγματοποιεί συμφωνίες για ανάπτυξη πωλήσεων με B2B πελάτες
- Διαχειρίζεται την πληροφόρηση και συντονίζει τις ενέργειες των εμπλεκόμενων τμημάτων αναφορικά με πελάτες και προσφορές
- Παρακολουθεί τις προσφορές και τις παραγγελίες των πελατών του σε καθώς και το χρονοδιάγραμμα παράδοσης των παραγγελιών του
- Παρακολουθεί τις νέες τεχνολογίες και τα προϊόντα κάνοντας προτάσεις για ανάπτυξη του προϊόντικού μείγματος
- Συμμετέχει ενεργά στη διαχείριση έργων

Απαραίτητα Προσόντα :

- Πτυχίο ΑΕΙ - ΤΕΙ Διοίκησης Επιχειρήσεων
- Τουλάχιστον 5 έτη επαγγελματική εμπειρία σε παρόμοια θέση ή στον κλάδο
- Εμπορική αντίληψη και δυνατές διαπραγματευτικές ικανότητες
- Ανεπτυγμένη επικοινωνία, οργάνωση και ομαδικό πνεύμα συνεργασίας
- Αυτό-παρακίνηση και εστίαση στο αποτέλεσμα
- Άριστη γνώση Microsoft Office
- Πολύ καλή γνώση της Αγγλικής γλώσσας

Η θέση αφορά το κατάστημα Αθηνών.