



ok. 33 tys.
pracowników
44 fabryki
na całym
świecie

koncentrujemy
się na
możliwościach

jesteśmy
gotowi na
wyzwania

Bring it
on

Dołącz do ambitnych
i utalentowanych ludzi jako:

Menedżer Dystryktu Sprzedaży

Lokalizacja: województwo lubelskie (miejsce zamieszkania: Lublin lub okolice)

Osoba na tym stanowisku będzie odpowiadać za wyniki zespołu bezpośredniego kontaktu z klientami. Będzie także dążyć do zwiększenia wartości zakładanej w dystrykcie sprzedaży pod względem wolumenu, zysku i udziałów rynkowych, oraz generować popyt na nasze strategiczne i kluczowe marki.

Kwalifikacje:

- wykształcenie min. średnie + minimum 3 lata doświadczenia w sprzedaży FMCG
- predyspozycje do zarządzania zespołem rozproszonym
- predyspozycje strategiczne i handlowe
- znajomość zachowań konsumenckich, praw rynkowych oraz regulacji prawnych wykraczająca poza branżę tytoniową
- podstawowa wiedza z zakresu finansów przedsiębiorstw
- umiejętność obsługi pakietu MS Office (szczególnie Excel)
- znajomość j. angielskiego będzie dodatkowym atutem.

Jeśli jesteś osobą, która:

- jest skoncentrowana na osiągnięciu wysokich wyników, poprzez umiejętne zarządzanie nimi
- myśli jak przedsiębiorca
- potrafi motywować innych poprzez coaching lub mentoring
- tworzy środowisko współpracy poprzez wykorzystanie talentów i stylów działania różnych osób
- potrafi skutecznie wywierać wpływ i buduje trwałe relacje biznesowe
- posiada wybitne umiejętności komunikacyjne i negocjacyjne
- mieszka na terenie Lublina bądź najbliższych okolic

Podjmij wyzwanie!

Prześlij **CV** w terminie do **13.06.2018r.** z dopiskiem nr. ref: **ULB/2018 w temacie wiadomości**, na adres: rekrutacja@pl.imptob.com

Informujemy, że odpowiemy na wybrane aplikacje. Prosimy załączyć oświadczenie o wyrażeniu zgody na przetwarzanie danych osobowych przez Spółkę zgodnie z „Ustawą o ochronie danych osobowych” z dnia 29.08.97 r. **Zgłoszenia bez podania numeru referencyjnego nie będą rozpatrywane.**

