



ok. 33 tys.
pracowników
44 fabryki
na całym
świecie

jesteśmy
gotowi na
wyzwania

koncentrujemy
się na
możliwościach

Bring it
on

Dołącz do ambitnych
i utalentowanych ludzi jako:

Menedżer Dystryktu Sprzedaży

Lokalizacja: województwo dolnośląskie (miejsce zamieszkania: Wrocław 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 Wrocławia bądź w miejscowościach w promieniu 100km od Wrocławia

Podejmij wyzwanie!

Prześlij **CV** w terminie do **21.09.2017r.** z dopiskiem nr. ref: **MDSWRO/2017 w temacie wiadomości**, na adres:

rekrutacja.dystrybucja@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.**

