

Pardavimų palaikymo vadovas (-ė)

Ieškome kolegos (-ės), kuris (-i) taps svarbia Vilniaus regiono pardavimų komandos atrama – rūpinsis pardavimų kokybe, duomenų analize, procesų tobulinimu ir, glaudžiai bendradarbiaudamas (-a) su regiono vadovu, padės užtikrinti efektyvią pardavimų komandos veiklą.

Pagrindinės atsakomybės:

- Vertinti Vilniaus regiono pardavimų komandos pokalbių kokybę, teikti grįžtamąjį ryšį ir prisidėti prie pardavimų kompetencijų ugdymo
- Rengti duomenų analizes ir ataskaitas, kurios padėtų užtikrinti sklandų pardavimų komandos darbą ir priimti duomenimis grįstus sprendimus
- Prisidėti prie Vilniaus regiono darbuotojų veiklos efektyvinimo ir kitų procesų tobulinimo
- Bendradarbiauti su regiono vadovu darbuotojų koordinavimo ir veiklos organizavimo klausimais

Tau puikiai seksis, jei:

- Turi ne mažesnę kaip 3 metų darbo patirtį panašioje srityje – darbo su pardavimais, pardavėjų komanda (draudimo patirtis - privalumas)
- Gebi dirbti komandoje
- Puikiai sutari su Excel
- Gebi dirbti savarankiškai
- Turi analitinį mąstymą ir gebi greitai spręsti problemas
- Gebi užmegzti ir palaikyti ryšius visuose organizacijos lygiuose

Pas mus dirbti verta, nes mes siūlome:

- Atsakingą, įdomų darbą sparčiai augančioje tarptautinėje kompanijoje
- Profesinio tobulėjimo ir karjeros perspektyvas
- Darbo aplinką, kurioje jausiesi komandos dalimi
- Mokymus, kurie užtikrins tavo sėkmingą augimą įmonėje
- Sveikatą ir gerovę – papildomą sveikatos draudimą
- Nuolaidos įmonės paslaugoms
- 1 laisvą dieną socialinei veiklai ir savanorystei
- 2 papildomas apmokamas poilsio dienas per metus
- Papildomas išmokas

Atlyginimas: 2500 – 3000 €/mėn. neatskaičius mokesčių.

Susidomėjai?!

KANDIDATUOK

Konfidencialumą garantuojame, informuosime tik atrinktus kandidatus.