



LIDER SPRZEDAŻY WSCHÓD (MAZOWIECKIE, PODLASKIE, LUBELSKIE, ŚWIĘTOKRZYSKIE)

Jesteśmy austriackim producentem okuć i akcesoriów meblowych – m.in. zawiasów, podnośników do frontów górnych, systemów szuflad, ale także maszyn i narzędzi montażowych. Blum Polska to zespół już ponad 560 Pracowników, którzy od 30 lat pracują nad tym, żeby dostarczać Klientom na całym świecie najlepsze produkty.

Priorytetem dla nas jest jakość - nie tylko samych produktów, ale i relacji, które konsekwentnie budujemy z naszymi Partnerami. Nasz Dział Sprzedaży to zespół kompetentnych i doświadczonych osób, które zarówno bezpośrednio jak i zdalnie wspierają naszych Klientów w ich codziennej pracy.

Obecnie poszukujemy lidera, który będzie przewodził, motywował i rozwijał członków regionalnego zespołu przedstawicieli handlowych oraz monitorował realizację postawionych przed zespołem celów.

Brzmi interesująco? Zapoznaj się z ogłoszeniem i wyślij swoją aplikację!

www.blum.pl

Aplikuj teraz

Blum Facebook
Blum LinkedIn

Osoba kontaktowa



Blum Polska Sp. z o.o.

Hanna Sarbinowska
ul. Poznańska 16
62-020 Jasin k/Swarzędza

Telefon 608 065 236

E-Mail
Wskazówki dojazdu

Jakie są zadania na stanowisku?

- Zarządzanie i rozwój regionalnego zespołu Przedstawicieli Handlowych (5-7 osób)
- Przewodzenie zespołowi w duchu leadership (motywowanie, wspieranie, rozwój, mentoring, udzielanie feedbacku)
- Planowanie rozwoju personalnego każdego przedstawiciela i całego zespołu (kompetencje, zadania, rekrutacje, onboarding itp.)
- Planowanie zadań dla zespołu i monitoring skuteczności oraz terminowości realizacji tych zadań
- Odpowiedzialność za bieżący i transparentny przepływ informacji między firmą a zespołem
- Bieżące wsparcie zespołu i jego członków (m.in: wizyty u klientów, szkolenie i rozwój, spotkanie bieżące)
- Nadzór nad realizacją planów /zadań zespołu, ustalonych z Key Account Managerem w tematach związanych z dystrybutorami

- Monitorowanie postępów w realizacji celów jakościowych i ilościowych (także dot. punktów ciężkości) przez zespół i reagowanie na odchylenia
- Nadzór nad procesem realizacji kampanii przez zespół (monitoring, analiza, ocena, feedback, podsumowanie, wnioski)
- Odpowiedzialność za jakość i efektywność współpracy przedstawiciela Blum z przedstawicielami kluczowego klienta
- Współpraca na poziomie międzynarodowym w zakresie wymiany informacji o rynku, klientach

Nasze oczekiwania

- Doświadczenie w budowaniu, zarządzaniu i dbaniu o rozwój zespołu na stanowisku liderskim w strukturach sprzedażowych przez min. 2-3 lata
- Umiejętność pracy zgodnie z ideą Shared Leadership (delegowanie zadań i odpowiedzialności, dialog z pracownikami, budowanie szerokiej perspektywy)
- Umiejętność pracy w kulturze pozytywnej motywacji i feedbacku
- Bardzo dobra organizacja pracy, ale i gotowość oraz umiejętność współpracy w rozproszonym zespole
- Komunikatywność, umiejętność budowania długofalowych relacji
- Umiejętność dzielenia się wiedzą
- Asertywność
- Znajomość języka angielskiego pozwalająca na swobodną komunikację – warunek konieczny
- Umiejętność efektywnego wykorzystania nowoczesnych narzędzi do planowania i dokumentowania pracy z klientem (tj. CRM, MS Office)
- Czynne prawo jazdy kat. B
- Wykształcenie wyższe
- Dyspozycyjność - praca mobilna w podległym regionie oraz regularne spotkania w centrali firmy
- Gotowość do ciągłego rozwoju i podnoszenia swoich kompetencji oraz zdobywania wiedzy
- Otwartość na zmiany i nowe zróżnicowane zadania, elastyczność

Co oferujemy?

- Stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę, w firmie mocno zorientowanej na pracownika i jego potrzeby
- Zadaniowy czas pracy
- Samochód służbowy
- Kompleksową prywatną opiekę medyczną wraz z opieką stomatologiczną (Medicover) - koszt pracownika 1 zł

- Dofinansowanie karty MultiSport
- Możliwość przystąpienia do ubezpieczenia grupowego na życie na preferencyjnych warunkach
- Bezpłatny dostęp do platformy eTutor oraz możliwość uczestnictwa w kursie językowym finansowanym przez firmę za zgodą przełożonego
- Zgrany, wspierający się wzajemnie i samodzielny zespół
- Pracę w nowoczesnej organizacji, na najnowszym oprogramowaniu i z wykorzystaniem narzędzi pracy wysokiej jakości
- Możliwość udziału w międzynarodowych projektach
- Możliwość rozwoju w ramach szkoleń wewnętrznych
- Masz szczególne pasje lub umiejętności? Daj nam o nich znać – może uda nam się zaproponować Ci udział w ciekawych inicjatywach wewnętrznych zbieżnych z Twoimi oczekiwaniami?

Rekrutacje w naszej firmie są zgodne z przepisami prawa i Kodeksem postępowania w Blum. Jeśli chcesz skorzystać z przysługujących Ci praw, naruszenie możesz zgłosić tutaj: [Compliance w Blum | Blum](#)