

ONICO OIL Spółka Akcyjna
z siedzibą w Warszawie
ogłasza nabór na stanowisko:

ZASTĘPCA DYREKTORA
DS. SPRZEDAŻY
/Produkty przemysłowe firmy CASTROL/

Rodzaj: Umowa o pracę/B2B
Wymiar: 1/1
Miejsce pracy: Warszawa
Wynagrodzenie: stałe (10.000 PLN) plus prowizja i premia za wyniki

GŁÓWNE ZADANIA WYNIKAJĄCE Z NICH UPRAWNIENIA

- Osiąganie planowanej rocznej wielkości liczby sprzedanego wolumenu litrów i marży całkowitej;
- Osiąganie wyznaczonych kluczowych wskaźników - ilość w litrach, wartość przeterminowanych płatności; udział wyznaczonych grup towarowych w całości sprzedaży;
- Rozwijanie sprzedaży strategicznych grup produktowych: High Performance Lubricants oraz Metalworking Fluids Lub General Industry;
- Monitorowanie pracy zespołu Inżynierów Sprzedaży w całej Polsce w zakresie wyznaczonych celów sprzedaży litrów, marży i obrotu;
- Zdobywanie nowych klientów zgodnie ze strategią wzrostu Spółki;
- Rejestrowanie wszystkich prowadzonych i planowanych projektów w raporcie Projektów na kolejne 12 miesięcy;
- Aktywne zwiększenie lojalności klientów oraz udział produktów Castrol poprzez promowanie odpowiednich produktów oraz doradztwo techniczne;
- Promowanie technologii Castrol przez prowadzenie testów produktowych;
- Dzielenie się wiedzą i doświadczeniem z zespołem oraz proaktywne korzystanie z wiedzy innych;
- Ciągłe doskonalenie i poszerzanie wiedzy z zakresu produktów przemysłowych;
- Zbieranie informacji na temat rynku i konkurencji;
- Przygotowywanie profesjonalnych ofert dla klientów, uzyskiwanie informacji zwrotnej oraz prowadzenie negocjacji;
- Kontrola płatności klientów;
- Współpraca z dystrybutorami w regionie;
- Ścisła współpraca z działem technicznym, logistyki i obsługi klienta;
- Bieżące śledzenie aktualności przepisów prawnych, wymagań normatywnych i innych, których znajomość jest wymagana dla prawidłowej realizacji powierzonych zadań;
- Reprezentowanie Spółki na zewnątrz w sprawach związanych z realizowanymi zadaniami;
- Godne reprezentowanie oraz dbałość o wizerunek Spółki na zewnątrz;
- Udział w szkoleniach organizowanych przez Pracodawcę;
- Przestrzeganie zasad wynikających wewnętrznych regulacji funkcjonujących w Spółce w tym zasad systemu zarządzania;
- Udział w kształtowaniu przyjaznej atmosfery w Spółce;
- Realizacja innych zadań wskazanych przez przełożonego pozostających w zakresie kompetencji i uprawnień pracownika

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

- Za podjęte i niepodjęte decyzje pozostające w kompetencjach i uprawnieniach w ramach realizowanych zadań;
- Za skuteczność i efektywność realizowanych zadań;
- Za przekroczenie uprawnień i udzielonej decyzyjności w ramach realizowanych zadań;
- Za zniechęcanie lub nierzetelne prowadzenie rozliczeń w zakresie prowadzonych zadań;
- Za nieprzestrzeganie przestrzegania instrukcji obiegu dokumentów i regulaminów, zasad i przepisów BHP, p/pożarowych, tajemnicy służbowej, funkcjonujących zasad systemu zarządzania;
- Wszelki sprzęt i mienie będące własnością i/lub zarządzane przez Spółkę, a wykorzystywane w związku z realizacją przydzielonych zadań.

WYMAGANE KWALIFIKACJE

- Doświadczenie w branży przemysłowej produktów olejowych, smarnych lub paliwowej lub chemicznej,
- Doświadczenie sprzedaży na stanowiskach handlowych,
- Rozumienie potencjału lokalnego rynku olejów przemysłowych,
- Biegła znajomość pakietu Microsoft Office (Excel, Word, Power Point).
- Prawo jazdy kat. B (min. 5 letnie doświadczenie w prowadzeniu samochodów),

WYMAGANE WYKSZTAŁCENIE

Wyższe techniczne lub min. średnie techniczne poparte doświadczeniem w branży paliwowej, chemicznej, GAS&OIL

WYMAGANE UMIEJĘTNOŚCI

- Zorientowanie na cele i osiąganie wyników,
- Umiejętność rozwiązywania problemów,
- Umiejętności zarządcze w tym kierowanie w przeszłości podległym mu zespołem sprzedażowym,
- Proaktywne podejmowania działań, wykazywanie inicjatywy. Rzetelność.
- Doskonałe umiejętności interpersonalne i budowanie relacji,
- Zorientowanie na działanie,
- Umiejętność negocjacji i komunikacji – również w języku angielskim (poziom B2),
- Cechy osobowości: asertywność, wysoka kultura osobista, komunikatywność, umiejętność pracy zespołowej, wytrwałość, odpowiedzialność, bardzo dobra umiejętność organizacji czasu pracy własnej, terminowość.

KRYTERIA OCENY

- Wielkość sprzedaży w litrach
- Zysk-marża brutto
- Udział wyznaczonych produktów w całości sprzedaży
- Liczba testów zakończonych sukcesem - wprowadzeniem produktu do sprzedaży
- Procent przeterminowanych płatności

KRYTERIA OCENY

- Wielkość sprzedaży w litrach
- Zysk-marża brutto
- Udział wyznaczonych produktów w całości sprzedaży
- Liczba testów zakończonych sukcesem - wprowadzeniem produktu do sprzedaży
- Procent przeterminowanych płatności

CEL STANOWISKA

Odpowiedzialność za sprzedaż produktów przemysłowych w Polsce zgodną z wymaganiami firmy wyrażonymi w rocznych planach sprzedażowych, do klientów bezpośrednich oraz dystrybutorów.

PODLEGŁOŚĆ SŁUŻBOWA

Dyrektor Wykonawczy

PODLEGŁOŚĆ FUNKCYJNA

Dyrektor Wykonawczy

ZASTĘPSTWA

Zastępuje: wskazanego przez Dyrektora Wykonawczego pracownika

Zastępowany: przez Dyrektora Wykonawczego lub wskazanego innego pracownika

UPOSAŻENIE

-
- Samochód służbowy + karta paliwowa
 - Możliwość korzystania z samochodu do celów prywatnych
 - Telefon
 - Laptop
 - Pakiet medyczny
 - Pakiet sportowy
 - Inne