

## Key Account Manager / Kierownik ds. Kluczowych Klientów

### Opis stanowiska

- Opracowywanie i wdrożenie strategii sprzedaży w docelowym segmencie klientów poprzez budowanie relacji oraz realizację celów sprzedaży
- Identyfikacja obecnych i przyszłych wymagań rynkowych, poprzez nawiązywanie relacji (w tym osobistych) z obecnymi i potencjalnymi klientami
- Rozwijanie świadomości Klientów na temat oferowanych rozwiązań i usług
- Nadzór i ocena rynku oraz dostosowywanie/aktualizowanie strategii sprzedaży do warunków rynkowych
- Podnoszenie kompetencji poprzez samokształcenie i udział w szkoleniach
- Analizowanie i raportowanie skuteczności prowadzonych działań
- Monitorowanie płatności obsługiwanych klientów zgodnie z obowiązującymi procedurami
- Współpraca z partnerami wewnętrznymi zgodnie z obowiązującymi procesami, w celu rozwoju organizacji
- Aktywny udział w procesach rozwojowych w obszarze oferty SMC
- Przygotowywanie propozycji budżetu i prognozowanie sprzedaży
- Identyfikacja i rozwój nowych obszarów sprzedaży
- Pro aktywność w zakresie poprawy i rozwoju procesów w SMC
- Wdrażanie strategii biznesowej i planów rozwojowych w powierzonych obszarach
- Opracowywanie i wdrażanie specyfikacji technicznych dla docelowych klientów
- Pozyskiwanie oczekiwanych poziomów akceptacji dla wskazanej grupy klientów potwierdzonych specyfikacji technicznych
- Zarządzanie złożonymi, długoterminowymi projektami w ramach zespołów zadaniowych.

### Wymagania

- Wykształcenie wyższe techniczne lub równoważne doświadczenie techniczne
- 5 letnie doświadczenie w sprzedaży B2B w przemyśle
- **Doświadczenie w pracy w środowisku międzynarodowym**
- **Doświadczenie w procesach lub systemach zarządzania relacjami z klientami**
- Dotychczasowe sukcesy poparte przykładami
- Kompleksowe zarządzanie projektami z pełnym wykorzystaniem zasobów (handlowe/techniczne/marketingowe) poparte przykładami
- **Język angielski** – biegła znajomość umożliwiająca swobodną komunikację
- Wysokie umiejętności interpersonalne, komunikacyjne
- Umiejętność stymulowania potrzeb klienta
- Mapowanie i rozpoznawanie klientów (struktura, osobowe, cele)
- Aktywne prawo jazdy kat. B.

### Oferujemy

- Zatrudnienie w oparciu umowy o pracę w stabilnej międzynarodowej organizacji
- Stałe wynagrodzenie
- Dostęp do nowoczesnych narzędzi od pracy oraz auto służbowe do użytku prywatnego
- Możliwość rozwoju w strukturach firmy – szkolenia wewnętrzne/zewnętrzne
- Atrakcyjny pakiet świadczeń obejmujący kartę sportową, prywatną opiekę medyczną, ubezpieczenie na życie, dodatkowe ubezpieczenie dla dzieci, świadczenie urlopowe.

Prosimy o przesyłanie swoich aplikacji na adres [personal@smc.pl](mailto:personal@smc.pl)