

Magyarország piacvezető cukrász, sütőipari és gasztronómiai nagykereskedése budapesti csapatának bővítéséhez keres

## Területi vezető – Key Account Manager

35 éve működő, stabil és folyamatosan fejlődő magyar nagykereskedelmi vállalatunk keres olyan új vezetőt, aki segíti az értékesítési folyamatok gördülékenységét, egy nyolc fős értékesítési csapatot összefog, koordinál, de mellette a kiemelt vevőinkkel is érdemben foglalkozik.

### Feladatok:

- Értékesítési célok megvalósítása
- Nyolc fős értékesítési csapat koordinálása
- Kiemelt ügyfelekkel kapcsolattartás, hosszú távú kapcsolatok kiépítése és fejlesztése
- Ajánlatok, ár kalkulációk elkészítése
- Ügyféllátogatások rendszerének és hatékonyságának követése
- Prezentációk, riportok készítése a vezetőség részére, valamint az értékesítési eredmények és aktivitások dokumentálása
- Meglévő folyamatok működtetése mellett fejlesztési javaslatok kidolgozása

### Elvárások:

- Felsőfokú végzettség
- Tárgyalóképes angol nyelvtudás
- Minimum 5 év releváns tapasztalat
- Erős Excel tudás és CRM rendszer ismeret
- Erős problémamegoldó képesség, elemző készség
- Jó kommunikációs készség, magabiztos fellépés, önállóság
- B kategóriás jogosítvány

### Amit kínálunk:

- Versenyképes jövedelem + Cafeteria
- Stabil munkahely, hosszú távú munkalehetőséggel,
- Dolgozói vásárlási lehetőség
- Tömegközlekedéssel is jól megközelíthető munkahely (Hév, busz), de parkolót is tudunk biztosítani
- Barátságos, támogató csapat, vezetői nyitottság
- Modern irodai környezet

### Munkavégzés helye:

- Budapest, III. kerület

Amennyiben a pozíció felkeltette érdeklődését, várjuk fényképes önéletrajzát e-mail címünkre:  
karrier@bekaskft.hu