



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

Key Account Manager- Területi vezető

36 éve működő piacvezető nagykereskedelmi vállalatunk olyan tapasztalt szakembert keres, aki **kiemelt ügyfeleink stratégiai kezelésében aktív szerepet vállal**, és emellett **támogatja és koordinálja** a nyolc fős értékesítési csapat munkáját.

A pozíció fókuszában a **key account menedzsment, az üzletfejlesztés és az értékesítési eredmények növelése áll.**

Feladatok:

- Kiemelt ügyfelek teljes körű kezelése, új partnerkapcsolatok kialakítása
- Értékesítési célok megvalósítása, üzleti lehetőségek keresése
- Ajánlatok, ár kalkulációk készítése, tárgyalások lebonyolítása
- Rendszeres ügyféléllátogatások szervezése, hatékonyságuk nyomon követése
- Prezentációk és riportok készítése a vezetőség részére, értékesítési eredmények és aktivitások dokumentálása
- Meglévő értékesítési folyamatok működtetése, fejlesztési javaslatok kidolgozása
- 8 fős értékesítési csapat szakmai támogatása, munkájuk koordinálása
- A csapat és a vezetőség közötti információáramlás biztosítása

Elvárások:

- Felsőfokú végzettség
- Tárgyalóképes angol nyelvtudás
- Minimum 3 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