

ABARO Podłogi Drewniane , lider w swojej branży, producent i eksporter podłóg drewnianych marki Premium w związku z ciągłym rozwojem poszukuje do swojego zespołu osoby na stanowisko:

## **Krajowy Kierownik ds. Sprzedaży i Marketingu**

Zatrudniona przez nas osoba będzie bezpośrednio odpowiedzialna za tworzenie polityki marketingowej i handlowej firmy w oparciu o długookresową strategię

Do Twoich obowiązków będzie należało:

- Planowanie, realizacja, kontrola planów oraz zadań w kanale sprzedaży detalicznej w sieci sklepów obcych na terenie całej Polski,
- Planowanie, realizacja, kontrola planów oraz zadań w kanale sprzedaży hurtowej i exportowej,
- Planowanie oraz nadzór nad realizacją planów w kanale e-commerce oraz social mediach,
- Nawiązywanie, podtrzymywanie i rozwijanie pozytywnych kontaktów handlowych z kontrahentami poprzez rozmowy handlowe, oferty, negocjacje i finalizacje, kontraktów.
- Opracowywanie akcji promocyjnych we wszystkich kanałach sprzedaży (export, hurt, detal, e-commerce),
- Stałe monitorowanie oraz badanie rynku, klientów oraz konkurencji,
- Sporządzanie raportów, zestawień i podsumowań działań sprzedażowych,
- Nadzór nad opracowywaniem i przygotowywaniem komunikacji w social mediach, materiałów drukowanych (katalogów, ulotek), newsletterów, komunikacji wewnętrznej,
- Zarządzanie podległym działem sprzedaży,
- Monitorowanie prac, wsparcie merytoryczne i rozliczanie podległych pracowników.
- Tworzenie i nadzór nad budżetem,
- Opracowywanie, wdrażanie, kontrola krótko- i długoterminowych planów marketingowych,
- Planowanie, realizacja, kontrola budżetu marketingowego,
- Zapewnienie realizacji oszczędności, jakości i bezpieczeństwa, nadzór nad skuteczną realizacją celów podległego działu,
- Udział w targach i eventach,

Oczekujemy od Ciebie:

- Doświadczenia na stanowisku managerskim,
- Doświadczenia w zarządzaniu zespołem,
- Umiejętności motywowania i delegowania zadań – wysokie kompetencje managerskie,
- Orientacji na cele i efektywne wdrażanie zmian,
- Umiejętności planowania budżetu, znajomości finansów i raportowania,
- Umiejętności prowadzenia negocjacji i rozmów handlowych,
- Umiejętności rozpoznawania szans i zagrożeń oraz strategicznego myślenia,
- Zdolności analitycznych, kreatywności, decyzyjności, samodzielności,
- Znajomości języka angielskiego lub/i niemieckiego,
- Mile widziana znajomość branży podłóg drewnianych

W zamian oferujemy:

- Interesującą pracę w młodej, rozwijającej się firmie,
- Niekorporacyjne stanowisko pracy,
- Wsparcie na etapie wdrożenia,
- Atrakcyjne warunki zatrudnienia,
- Szkolenia, możliwość rozwoju zawodowego,
- Wynagrodzenie uzależnione od wyników pracy,
- Niezbędne narzędzia pracy, samochód, telefon komórkowy, komputer z dostępem do internetu,

Kandydatów spełniających nasze oczekiwania prosimy o przesłanie CV z aktualnym zdjęciem oraz zgodą na przetwarzanie danych osobowych na:

[praca@abaro.pl](mailto:praca@abaro.pl) / z dopiskiem Kierownik

*Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych zawartych w niniejszym dokumencie do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 roku o ochronie danych osobowych (Dz. Ustaw z 2018, poz. 1000) oraz zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO). Jednocześnie wyrażam zgodę na przetwarzanie przez ogłoszeniodawcę moich danych osobowych na potrzeby przyszłych rekrutacji.*