

Eppc Kosovo kërkon një **Strategic Sales Manager** për një kompani ndërkombëtare me degë në Prishtinë, shumë inovative, e cila ofron shërbime online rreth digjitalizimit elektronik, e-commerce, shitjes dhe marketingut.

Përgjegjësitë Kryesore:

1. Hartimi dhe zbatimi i një plani strategjik të shitjes që zgjeron bazën e klientëve të kompanisë dhe siguron praninë e saj të fortë në treg;
2. Planifikon, drejton, organizon dhe kontrollon aktivitetet dhe rezultatet e kompanisë;
3. Drejton dhe udhëheq skuadrën e zhvillimit të biznesit duke koordinuar punën me ta;
4. Studion tregun dhe evidenton mundësi të reja me qëllim përmirësimin e shërbimit;
5. Identifikon mundësi të reja të partneritetit strategjik;
6. Raporton drejtëpërdrejtë tek Drejtori Komercial i Shitjes.

Kërkesat për këtë pozicion janë:

- Diplomë Universitare në Menaxhim, Ekonomi, Biznes ose të ngjashme;
- Eksperiencë pune së paku pesë (5) vite në B2B;
- Eksperiencë e mëparshme në supervizim ose menaxhim (përbën avantazh);
- Të ketë aftësi shumë të mira drejtimi, vendimmarrjeje, planifikimi dhe organizimi;
- Të ketë aftësi shumë të mira komunikuese, koordinuese dhe bashkëpunuese;
- Të zotërojë shumë mirë gjuhën Angleze.

Të dhënat:

Pozicioni:	Strategic Sales Development Manager;
Vendndodhja:	Prishtinë;
Orari:	40 orë;
Raporton tek:	Drejtori Komercial i Shitjes;
Pagesa:	Në nivel ndërkombëtar;
Kontrata:	Sipas Ligjit të Punës;
Aplikimet mbyllen:	10.05.2018.

Si të aplikoni:

Për të aplikuar për këtë mundësi punësimi, ju lutemi dërgoni CV-në tuaj dhe dokumentet e tjera shoqëruese duke **vendosur në Subject pozicionin 'Strategic Sales Manager'** në adresën e e-mail^{it}:

kosovo@eppc.al

Ju do të kontaktoheni vetëm në qoftë se CV-ja juaj dhe dokumentet shoqëruese do të kualifikohen. Tek ne CV-ja juaj është e sigurt dhe trajtohet në konfidencialitet të plotë.