

Eppc kërkon një **Përfaqësues/e Shitjesh B2B** për klientin e saj, i cili është **një ndër kompanitë më të suksesshme në treg** që ofron zgjidhje për menaxhimin e shitjeve, marketingut, logjistikës dhe distribucionit për bizneset.

Përgjegjësitë Kryesore:

1. Prezantimi dhe promovimi i produkteve tek klientët;
2. Analizimi i plotë i produkteve dhe rekomandimet e duhura tek klientët, me qëllim plotësimin në mënyrë efikase të nevojave dhe kërkesave të tyre;
3. Identifikimi dhe rekrutimi i klientëve të rinj;
4. Ndjekja me kujdes dhe përpikmëri e klientëve si dhe negocimi me ta për realizimin e procesit të shitjes;
5. Zhvillimi dhe zbatimi i planit të punës në funksion të planit të biznesit dhe objektivave të kompanisë.

Kërkesat për këtë pozicion janë:

- Diplomë Universitare;
- Përvojë në **shitje B2B, jo më pak se 2 vjet (domosdoshmëri)**;;
- Të ketë iniciativë dhe të **orientohet drejt rezultateve**;
- Të jetë konfident, fleksibël, elokuent dhe entuziast;
- Të jetë i aftë të punojë në mënyrë të pavarur dhe brenda afateve;
- Të ketë leje drejtimi automjeti;
- Të zotërojë mirë MS Office.

Të dhënat:

Pozicioni:	Përfaqësues/e Shitjesh B2B;
Vendndodhja:	Tiranë;
Orari:	48 orë;
Raporton tek:	Drejtori i Përgjithshëm;
Pagesa:	Shumë e mirë (<i>fikse + bonuse</i>);
Kontrata:	Sipas Kodit të Punës;
Aplikimet mbyllen:	20.12.2017

Si të aplikoni:

Për të aplikuar për këtë mundësi punësimi, ju lutemi dërgoni CV-në tuaj dhe dokumentet e tjera shoqëruese duke **përmendur pozicionin për të cilin aplikoni** në adresën e e-mail^{it}:

recruitments@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.