

Eppc Kosovo kërkon një Përfaqësues Kryesor të Shitjes B2B për klientin e saj, një ndër kompanitë më të suksesshme në transportin dhe shitjen e naftës dhe hidrokarbureve (si naftë, benzinë, bitum, etj) në Kosovë dhe disa vende të tjera rajonale.

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. Përgatitja e planeve të veprimit për identifikimin e klientëve të rinj dhe planifikimi i mënyrës së përfaqësimit ndaj kontakteve të reja;
3. Prezantimi dhe promovimi i produkteve tek klientët;
4. Ndjekja me kujdes dhe përpikmëri e klientëve si dhe negocimi me ta për realizimin e procesit të shitjes;
5. Koordinimi i porosive të klientëve në bazë të një vlerësimi logjik;
6. Monitorimi i tregut në tërësi, mbledhja e informacionit dhe motivimi i ekipit të shitjes.

Kërkesat për këtë pozicion janë:

- Diplomë Universitare; (e preferueshme në Menaxhment, Ekonomi, Biznes ose të ngjashme);
- Përvojë në shitje direkte së paku tre (3) vite (eksperienca në B2B Sales përben avantazh);
- Preferohet njohuria në industrinë e naftës dhe hidrokarbureve;
- Aftësi të shkëlqyera komunikimi, negocimi dhe shitjeje;
- Aftësi shumë të mira organizative dhe të ofroj zgjidhje të shpejtë dhe me cilësi për klientët;
- Të jetë person energjik, i motivuar, fleksibil dhe i/e aftë të punojë me saktësi nën presion.

Të dhënat:

Pozicioni:	Përfaqësues Kryesor i Shitjes B2B;
Vendndodhja:	Prishtinë;
Pagesa:	Në nivel shumë konkurrues;
Kontrata:	Sipas Ligjit të Punës;
Aplikimet mbyllen:	22.07.2018.

Si të aplikoni:

Për të aplikuar për këtë mundësi punësimi, ju lutemi dërgoni CV-në tuaj dhe dokumentet e tjera shoqëruese duke përmendur pozicionin 'Përfaqësues Kryesor i Shitjes B2B' 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.