

Eppc kërkon një **Përfaqësues/e Shitjesh B2B** për klientin e saj, i cili është një ndër kompanitë lider në treg në industrinë e prodhimit të mbalazheve të plasmasit dhe të letrës.

Përgjegjësitë Kryesore:

1. Prezantimi dhe promovimi i produkteve tek klientët;
2. Analizimi i plotë i produkteve dhe rekomandimet e duhura teknike 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. Të arrijë objektivat në bashkëpunim me ekipin teknik dhe atë të shitjes.

Kërkesat për këtë pozicion janë:

- Diplomë Universitare (e preferueshme në Inxhinieri Mekanike ose Elektrike);
- Përvojë e mëparshme në shitje të materialeve industriale (e preferueshme);
- Të ketë aftësi analitike, komunikimi, organizative dhe dëshirë për të punuar në grup;
- Të zotërojë MS Office, kryesisht Word-Excel;
- Të zotërojë mirë gjuhët Angleze dhe Italiane;
- Të zotërojë leje drejtimi të klasit B.

Të dhënat:

Pozicioni:	Përfaqësues/e Shitjesh B2B;
Vendndodhja:	Durrës;
Orari:	48 orë;
Raporton tek:	Menaxheri i shitjeve;
Pagesa:	Shumë e mirë (fikse + bonuse);
Kontrata:	Sipas Kodit të Punës;
Aplikimet mbyllen:	30.4.2018.

Si të aplikoni:

Për të aplikuar për këtë mundësi punësimi, ju lutemi dërgoni CV-në tuaj dhe dokumentet e tjera shoqëruese duke **përmendur pozicionin 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.