

EPPC Albania për klientin e saj, një ndër kompanitë më të mëdha dhe të konsoliduara në distribucion me një histori suksesi në vend, po kërkon një **Drejtor të Shitjeve dhe Operacioneve**.

## Përgjegjësitë Kryesore:

### **Strategji, Planifikim dhe Menaxhimi i Procesit të Shitjes:**

- Zhvillon dhe zbaton strategjinë e shitjeve për të arritur qëllimet organizative dhe objektivat e të ardhurave;
- Bashkëpunon me sipërmarrësin për të vendosur objektivat e shitjes, parashikimet dhe buxhetet;
- Përmirëson dhe optimizon proceset e shitjes për të rritur efciensën e ekipit;
- Menaxhon sistemin CRM për të ndjekur aktivitetet e shitjes, ndërveprimet me klientët dhe performancën e shitjes.

### **Menaxhimi i prodhimit dhe operacioneve:**

- Drejton dhe menaxhon ekipet e shitjeve dhe logjistikës për të siguruar dorëzimin në kohë të produkteve;
- Menaxhon inventarin duke u siguruar të përmbushen kërkesat e shitjes duke minimizuar stokun e tepërt dhe duke ju përgjigjur në kohë nevojës së klientit;
- Lehtëson bashkëpunimin midis strukturave organizative, duke siguruar komunikim dhe koordinim të qetë ndër-departmental si dhe sigurohet që të gjitha politikat dhe procedurat e kompanisë të ndiqen nga stafi në varësi.

### **Udhëheqja dhe Zhvillimi i Ekipit**

- Udhëheq, mentoron dhe zhvillon ekipin për të arritur performancë të lartë;
- Monitoron treguesit kryesorë të performancës (KPIs) për të siguruar përmbushjen e objektivave operacionale;
- Kryen sesione trajnimi të rregullta për të përmirësuar aftësitë dhe njohuritë e ekipit të shitjes.

### **Menaxhimi i Marrëdhënieve me Klientët**

- Mbikqyr proceset e shërbimit ndaj klientit për të siguruar nivele të larta të kënaqësisë së klientit;
- Zhvillon dhe ruan marrëdhënie të forta me klientët dhe palët e interesuara kryesore;
- Trajton dhe zgjidh çështjet dhe shqetësimet e ngritura nga klientët në kohë.

### **Analiza e Performancës dhe Raportimi**

- Monitoron dhe analizon të dhënat e performancës së shitjes për të identifikuar fushat për përmirësim;
- Përgatit raporte të rregullta mbi aktivitetet e shitjes, performancën dhe tendencat e tregut;
- Ofron njohuri, informacion nga tregu dhe rekomandime për zhvillim të mëtejshëm të kompanisë.

## Si të aplikoni:

Për të aplikuar për këtë mundësi punësimi, ju lutemi dërgoni CV-në tuaj në linkun e mëposhtëm:  
<https://aplikim.eppc.al>

Ju do të kontaktoheni vetëm në qoftë se CV-ja juaj do të kualifikohet.