**Υπεύθυνος/η Πωλήσεων (Junior Sales Manager)**

Η ομάδα μας μεγαλώνει και ψάχνουμε το επόμενο μας στέλεχος στη Θεσσαλονίκη για έναν απο τους πιο βασικούς μας ρόλους!

 Είσαι ένας/μια ιδανικός/η υποψήφιος/α εάν διαθέτεις τα ακόλουθα **προσόντα:**

* Πτυχίο ΑΕΙ/ΤΕΙ
* Ευχέρεια στο γραπτό λόγο
* Εξαιρετικές επικοινωνιακές, διαπραγματευτικές & οργανωτικές δεξιότητες
* Πολύ καλή γνώση αγγλικών & Η/Υ (MS Office)
* Αναπτυγμένη αίσθηση αντίληψης και κριτικής σκέψης
* Ικανότητα ανάληψης πρωτοβουλιών και λήψης αποφάσεων
* Πνεύμα ομαδικότητας και συνεργασίας
* Δημιουργικότητα, πάθος για την εργασία και προσαρμοστικότητα σε προκλήσεις και απαιτήσεις
* Στρατιωτικές υποχρεώσεις εκπληρωμένες (για άνδρες υποψηφίους)
* Επιθυμητή η 2ετής προϋπηρεσία στις πωλήσεις (υπηρεσιών) ή στην εκπαίδευση

Τι θα κάνεις και ποια θα είναι τα **καθήκοντα** σου on board;

* Εξυπηρέτηση υφιστάμενου πελατολογίου & After Sales Support
* Aναζήτηση νέων πελατών σε όλη την Ελλάδα
* Ανάπτυξη και διαχείριση πελατών Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, επίλυση διαφωνιών και συντονισμός κοινών δράσεων
* Εκπροσώπηση εταιρείας σε εσωτερικές και εξωτερικές εκδηλώσεις, εκθέσεις και συνέδρια
* Ανάπτυξη και εφαρμογή στρατηγικών πωλήσεων με στόχο την ενίσχυση προώθησης των εταιρικών προϊόντων και υπηρεσιών σε συνεργασία με το τμήμα Μάρκετινγκ
* Σύνταξη απολογιστικών εκθέσεων με αναφορά και παρουσίαση στη διοίκηση

Εφόσον τελικά συνεργαστούμε, απο τη δική μας πλευρά θα έχεις τις ακόλουθες **παροχές:**

* Ικανοποιητικό πακέτο αποδοχών
* Bonus επίτευξης στόχων, επιβράβευση αποδοτικότητας
* Δυναμικό και φιλικό περιβάλλον με πολύ καλές προοπτικές εξέλιξης και επιβράβευσης
* Πλήρες και αμειβόμενο πρόγραμμα εκπαίδευσης
* Καθημερινή εποπτεία και υποστήριξη
* Εργασία σε έναν απο τους ομορφότερους εταιρικούς χώρους στη Θεσσαλονίκη

Στείλτε το βιογραφικό σας στο info@employ.edu.gr με την ένδειξη SLS\_THES μέχρι τις 15/2/2024