

## Obchodní manažer

### Organizační zařazení

Prodejní oddělení, nadřízený - Vedoucí prodejního oddělení

### Cíle pozice

- Na základě firemních cílů a dlouhodobé obchodní strategie zajištění dosažení obchodních cílů
- Zajištění zvyšování zisků z obchodní činnosti a snižování prodejních rizik
- Zajištění dlouhodobé spolupráce se zákazníky a vyhledávání nových obchodních partnerů
- Sledování trhu a jeho trendů, sledování konkurence, nabídky zboží dostupného na trhu a vývoje jeho cen.
- Spolupráce při zpracování dlouhodobé obchodní strategie
- V rámci úzké spolupráce s dalšími odděleními zajištění informací a podkladů pro realizaci obchodů
- Ve spolupráci s dalšími odděleními zajistit efektivní řešení problémů vzniklých v rámci prodeje zboží
- Při prodeji zboží dodržovat všechny legislativní předpisy pro nakládání s chemickými látkami
- Vynikající reprezentace a budování dobrého jména firmy na trhu

### Náplň práce

- Vytváření a udržování obchodního vztahu se stávajícími i potenciálními zákazníky, zjišťování jejich potřeb, získávání zpětné vazby (cenové relace, zprávy o konkurenci...), poradenství o vhodných produktech
- Vyhledávání nových obchodních příležitostí a kontaktování nových potenciálních zákazníků, prezentování portfolia firmy stávajícím i potenciálním zákazníkům
- Vytváření nabídek, zpracování příslušné administrativy v IS SAP
- Vyjednávání o smluvních podmínkách a dlouhodobých dodávkách, příprava podkladů pro smlouvy
- Zajištění kompletní objednávky a její odeslání na zákaznické oddělení
- Aktivní spolupráce při řešení nestandardních situací, stížností zákazníků a reklamací
- Sledování plateb a řešení pohledávek po splatnosti
- Reporting přímému nadřízenému
- Studium podkladů (import – export), vyhodnocení podmínek na konkrétním trhu
- Spolupráce na tvorbě ročního, čtvrtletního a měsíčního plánu, průběžný komentář
- Udržování aktivního přehledu o produktech a jejich možných aplikacích, rozšiřování znalostí
- Aktivní spolupráce na marketingu a telemarketingu, účast a reprezentace na veletrzích
- Spolupráce při implementaci legislativy do obchodních procesů
- Plnění dalších úkolů dle požadavků nadřízeného

### Požadavky

- SŠ / VŠ vzdělání (chemické zaměření výhodou)
- Min. 3 roky praxe v oblasti zahraničního obchodu
- Zkušenosti s vedením kompletního obchodního případu
- Zkušenosti v oblasti prodeje chemických surovin nebo jiných příbuzných produktů budou výhodou
- Aktivní znalost anglického jazyka slovem i písmem (další jazyky výhodou)
- Dobrá znalost práce na PC (MS Word, MS Excel, MS Outlook, znalost IS SAP velkou výhodou)
- Velmi dobrý písemný projev v ČJ a AJ
- Reprezentativní vzhled a kultivované vystupování
- ŘP sk. B, vlastní vozidlo

### Osobnostní předpoklady pracovníka

výborné organizační, komunikační a vyjednávací schopnosti

obchodní talent, silná zákaznická orientace

schopnost včasné identifikace problémů a jejich řešení

schopnost samostatně pracovat s minimálním dozorem

schopnost budovat dlouhodobé vztahy

schopnost shromažďovat a analyzovat informace a zároveň chránit citlivé firemní informace

časová flexibilita