

Reprezentant vânzări - medic veterinar – Divizia FERME

Zona Transilvania Nord

Județele Mureș, Cluj, Bihor, Sălaj, Satu Mare, Maramureș

Tip job: Full time

Ierarhie: Se subordonează Directorului de Vânzări

Nivel studii: Absolvent de Medicină Veterinară

Nivel cariera: Junior/Middle level (1-2 ani)

Candidatul ideal

- Absolvent al facultății/colegiului de Medicină Veterinară;
- Disponibilitate la deplasări;
- Abilități de negociere, comunicare, diplomație, toleranță;
- Gândire analitică și capacitate de sinteză;
- Putere de decizie și asumarea responsabilității;
- Preocupare pentru dezvoltare personala și a echipei;
- Rezistență la stres;
- Capacitate ridicată de previziune, organizare, coordonare și control;
- Cunoștințe operare PC (Windows, MS Office, etc.);
- Posesor permis de conducere categoria B;

Descrierea jobului

Obiectivul principal al activității sale este de a aplica strategia de vânzări generală în zona arondată

Responsabilități

- Asigură promovarea și vânzarea directă a serviciilor ce fac obiectul ofertei comerciale a organizației;
- Planifică și organizează toate activitățile legate de vânzări pentru zona alocată;
- Coordonează zona pe care o are în subordine ca pe un centru de profit;
- Prospectează piața pentru identificarea și atragerea permanentă de noi clienți/proiecte;
- Identifică oportunitățile din piață și contactează persoanele de decizie;
- Stabilește și dezvoltă relații profesionale de lucru cu toți clienții, pentru sporirea satisfacției și păstrarea acestora;
- Acordă asistență tehnică și comercială clienților și potențialilor clienți;

- Negociază contractele și participă la corecta executare a contractelor și acordurilor încheiate cu clienții din portofoliu;
- Se asigură că clienții urmează termenii financiari contractuali și realizează plățile în timp util;
- Efectuează periodic vizite la clienți existenți în vederea obținerii de feedback în urma aplicării sistemelor;
- Urmărește realizarea planului de vânzări trimestrial și anual stabilit;
- Depune toate eforturile pentru îndeplinirea KPI stabiliți;
- Propune planuri de acțiune în vederea creșterii vânzărilor și a obținerii de profit pe zonă;
- Participă activ la ședințe interne și este membru activ al evenimentelor organizate de Top Management;
- Realizează și furnizează analize de piață actuale și urmărește permanent activitatea concurenței și evoluția pieței către top managementul organizației;

Beneficii

- Pachet salarial atractiv bazat pe criteriile de performanță (salariu fix + bonus în funcție de rezultate);
- Trening-uri de specialitate;
- Alte beneficii (mașină de serviciu, telefon, tableta etc.);
- Posibilități reale de avansare;
- Program de lucru flexibil;
- Mediu de lucru dinamic (care încurajează creativitatea, performanța);

Descrierea companiei

Bistri-Vet este una dintre cele mai dinamice companii de distribuție în domeniul medical veterinar din România. Oferim un portofoliu solid de produse de uz veterinar, contribuind astfel la bunăstarea animalelor.

Alături de noi poți beneficia de oportunități pentru dezvoltarea carierei, îți poți perfecționa cunoștințele și poți întâlni toate ingredientele pentru a fi mulțumit și împlinit pe plan profesional.

În echipa BistriVet, ne ghidăm după valori precum: inovație, calitate, integritate, respect și focalizare pe client.

Dacă te identificezi cu aceste valori, ești persoana pe care o așteptăm să facă parte din echipa noastră.