

## Specjalista ds. sprzedaży w dziale eksportu, rynek czeski/słowacki

Od 1991 roku oferujemy torby reklamowe z indywidualnym nadrukiem. Nasze usługi mają charakter kompleksowy - od projektu po dostawę - i skierowane są do różnorodnych branż. Mamy za sobą ponad 30 tys. realizacji dla kontrahentów krajowych i zagranicznych m.in. z Czech, Słowacji, Austrii, Szwecji, Niemiec.

W codziennej pracy kierujemy się rzetelnością, uczciwością i konsekwencją, stale ulepszając to co wypracowaliśmy przez blisko 25 lat naszej działalności. Z dumą możemy mówić, że jesteśmy numerem 1 w Polsce.

### Zakres Obowiązków:

1. Pozyskiwanie nowych kontrahentów do współpracy
2. Rozwijanie współpracy z obecnymi odbiorcami
3. Wizyty handlowe u klientów z terenu Słowacji lub/i Republiki Czeskiej

### Wymagania:

1. Biegła znajomość języka słowackiego lub/i czeskiego
2. Wysoka kultura osobista i komunikatywność
3. Doświadczenie handlowe mile widziane
4. Prawo jazdy kat „b”

### Oferujemy:

1. Szkolenia oraz wsparcie ze strony przełożonych i współpracowników
2. Niezbędne narzędzia
3. Umowę o pracę ze stałą pensją + premię zależną od wyników
4. Pracę w przyjaznym otoczeniu

**UWAGA:** Dla osób mieszkających na Słowacji, Republice Czeskiej lub terenie Polski w obszarach przygranicznych możliwość pracy na zasadzie Home Office. Osoba taka jest również zatrudniona na umowę o pracę, otrzymuje niezbędne narzędzia i wsparcie, dla swojej wygody pracuje w domu lub wynajętym przez nas biurze na terenie miejsca zamieszkania.

Aplikację proszę wysłać na adres [krzysztof.kufel@mmflex.pl](mailto:krzysztof.kufel@mmflex.pl), w temacie wpisując **SdS Eksport**

### Jak wygląda proces rekrutacyjny?

W naszej firmie przywiązujemy bardzo dużą wagę do procesu rekrutacji. Szukamy osób najbardziej odpowiadających oferowanemu stanowisku i naszej kulturze organizacyjnej po to, by w przyszłości obie strony odnosiły satysfakcję ze wzajemnej współpracy. Jesteśmy dumni, że w naszym zespole są osoby, z którymi jesteśmy razem już ponad 10 czy nawet 15 lat.

### Proces rekrutacyjny składa się z kilku etapów:

1. Analiza przesłanych CV
2. Zaproszenie wybranych osób na pierwszą rozmowę: zależy nam aby poznać kandydata jako człowieka, zapytać o szczegóły związane z doświadczeniem zawodowym czy życiowym. Na tym etapie najpierw poprosimy o rozwiązanie krótkiego testu, który pomoże określić Twoje mocne handlowe strony, co zajmie około 10 minut. Następnie odbędziemy rozmowę, która pozwoli nam lepiej Was poznać, zajmie to około 10 do 20 minut. Z osobami mieszkającymi poza aglomeracją śląską porozmawiamy telefonicznie lub na skype.
3. Drugie spotkanie z wybranymi osobami, w czasie którego chcemy porozmawiać na wybrane kwestie, a także opowiemy o firmie, o naszych kontrahentach, odpowiemy na wszystkie Twoje pytania. Ta rozmowa trwa około godziny.
4. W niektórych sytuacjach, kiedy będziemy mieli wątpliwości, przed podjęciem ostatecznej decyzji możemy poprosić Cię o dodatkową rozmowę lub referencje.
5. Z każdą osobą, z którą spotkamy się po raz drugi, skontaktujemy się, aby poinformować o wynikach procesu rekrutacji.

### Jak będzie wyglądała Twoja praca?

1. Zaczynamy od szkolenia, abyś mógł/mogła poznać nasze produkty, kulturę organizacyjną, dowiedzieć się więcej o kontrahentach, sposobach w jaki nawiązujemy współpracę i co robimy, aby budować satysfakcję i zadowolenie klientów.
2. Przez kolejne 2-3 tygodnie wraz z wyznaczonym opiekunem będziesz pracować ramię w ramię, zgłębiając techniki aktywnego pozyskiwania klientów do współpracy. Przez 3-4 dni w tygodniu skupiamy się na pracy biurowej, prowadzimy rozmowy telefoniczne, korespondencję e-mailową, przygotowujemy kalkulacje itd. Jeden lub dwa razy w tygodniu wyjeżdżamy na spotkania z naszymi kontrahentami. Spotkania te mają różny charakter, czasami jedziemy lepiej poznać potrzeby klienta, czasami czekają nas negocjacje, często jesteśmy doradcami klienta, pomagamy znaleźć optymalne rozwiązania dla Jego firmy. Wsparcie w podobnej postaci otrzymają osoby które zamiast w biurze w Chorzowie będą pracować w miejscu swojego zamieszkania. W przypadku takich osób zakładamy, że raz na 3-4 tygodnie osoba taka będzie pojawiała się w siedzibie firmy aby odbyć odpowiednie szkolenia, przeanalizować swoje osiągnięcia, postępy w pracy.
3. W ciągu 2-3 miesięcy powinieneś nabyć odpowiednie umiejętności, aby zająć się obsługą części naszych stałych odbiorców. Będziesz dbać o ich bieżące zamówienia oraz rozszerzać współpracę o nowe produkty
4. Przez ten cały czas będziemy starali się zapewnić Ci informację zwrotną o Twoich postępach, będziemy dzielili się naszą wiedzą i doświadczeniem, będziemy uczyli jak rozwiązać konkretne problemy, jak zachować się w konkretnych sytuacjach.
5. Zależy nam, abyś w przyszłości - w zależności od Twoich predyspozycji i umiejętności aktywnie uczestniczył/a w różnego rodzaju projektach, mających na celu dalszy rozwój - Twój oraz firmy.
6. Pracujemy od poniedziałku do piątku, biuro czynne jest w godzinach 8-16, każdy ma do dyspozycji swoje stanowisko pracy, zapewnione niezbędne narzędzia (m. in. komputer, telefon, **samochód na wyjazdy**).

