

Ние во Алма-М веќе 33-та година сериозно ги проучуваме и подготвено ги пречекуваме сите промени и новости кои доаѓаат, преку развој, дејствување и трансформација на бизнисот, носејќи нови квалитети за нашите клиенти. Посветуваме посебно внимание на развој на човечките ресурси. Привлекуваме, развиваме и задржуваме најдобри професионалци и наградуваме за нивните резултати.

објавува **ОГЛАС** за следната работна



Алма – М ДООЕЛ

Качанички пат бр.65а, Скопје
www.alma-m.mk
е-пошта: vrbotuvanje@alma-m.mk

позиција: **РЕГИОНАЛЕН МЕНАџЕР ЗА ПРОДАЖБА за источна Македонија**

датум на објава: 26 Април 2024
рок за пријавување до: 12 Мај 2024
број на оглас: О-240426-МИ-РМП
сектор: Продажба
регион: **ИСТОК**

Работни задачи:

- Координира и извршува продажба, дистрибуција и наплата,
- Координира тим на агенти за продажба и техничари унапредувачи за продажба,
- Планира продажба на месечно, квартално и годишно ниво,
- Прави постојана анализа на продажба и пазарна структура,
- Предлага акции, проекти и други активности со цел достигнување на планирана продажба,
- Подготвока на месечен/неделен рутинг план и повратно информира за реализација,
- Блиска комуникација со менаџмент тим,
- Проверки во продавници и нивно евидентирање и известување,
- Преговара и потпишува годишни договори со клучни купувачи,
- Контролира задолжена роба, средства за работа и прави попис кај секој Агент за продажба најмалку еднаш месечно,
- Спроведува тренинзи со секој Агент за продажба од тимот со кој раководи,
- Изготвува извештаи за продажба и анализа на пазар,
- Разгледува и конфирмира неделни планови; неделни пресеци на должници; подготвува неделни состаноци,
- други работи по опис на работно место.

Потребни квалификации и вештини:

- Минимум завршено средно образование,
- Флексибилност за работа на терен,
- Одлична комуникација, преговарање и ориентираност кон деловни клиенти,
- Професионално однесување,
- Организирана, аналитична, мотивирана и стабилна личност,
- Динамичен/а, проактивен/а и насочен/а кон резултати,
- Способност за индивидуална и тимска работа,
- Позитивен однос кон промени,
- Работа и познавање од компјутери (MS Office пакет),
- Поседување возачка дозвола Б – категорија,
- Познавање на назначениот регион,
- Познавање на англиски јазик

Потребно искуство:

- Минимум 2 години работно искуство на иста или слична позиција во менаџмент, или најмалку 5 години искуство во директна продажба на терен.

Работни услови:

- Работниот однос се заснова на определено време од 3 месеци (период на докажување на способности), со можност за продолжување.
- Дневно работно време е од 08.00-16.00 часот од понеделник до петок.

Сите што ги поседуваат горенаведените квалификации и вештини **СЕ ПОКАНЕТИ ДА АПЛИЦИРААТ** со нивната професионална биографија која може да ја достават на следната е-пошта:

vrbotuvanje@alma-m.mk со **задолжителна назнака на бројот на оглас, во насловот на пораката.**

Напомена:

- Работниот однос се заснова на определено време од 1 месец (период на докажување на способности), со можност за продолжување.
- **САМО** кандидат(к)ите кои ќе влезат во потесен круг, ќе бидат контактирани.
- Апликациите **без назнака на бројот на оглас, во насловот на пораката, НЕМА** да бидат разгледани!
- Дневно работно време е од 08.00 до 16.00 часот, од понеделник до петок.
- Рок во кој ќе се изврши изборот со интервјуирање – доколку на огласов се пријават до 200 кандидати, изборот ќе се изврши во рок од 45 дена, од 201 до 500 кандидати, изборот се врши во рок од 90 дена и над 500 кандидати, изборот се врши во рок од 120 дена, по истекот на рокот за пријавување.
- Со поднесување на Вашата апликација за вработување (CV), потврдувате дека сте согласни Вашите лични податоци да бидат чувани во база и обработувани за намена за сегашно или идно вработување од страна на АЛМА-М ДООЕЛ Скопје или од трето лице ангажирано за таа цел согласно Закон. Доколку не сте согласни, Ве молиме тоа да го наведете во апликацијата.
- Ве молиме без телефонски јавувања

АЛМА-М ДООЕЛ Скопје е секогаш отворена за соработка со кандидати кои се вредни ентузијаста и сакаат да работат со тим кој секогаш е спремен за нови предизвици во иновативна и динамична околина.