

**Менаџер за клучни купувачи**

САРАНТИС ГРУПАЦИЈАТА е една од водечките компании за производи за широка потрошувачка со седиште во Атина, Грција.Сарантис нуди висок квалитет на производи за секојдневна употреба по конкурентни цени, секогаш земајќи ги во предвид потребите на потрошувачите и влијанието на околината. На овој начин, низ историјата групацијата растеше и се развиваше, нудејќи дополнителна вредност на потрошувачите, клиентите, добавувачите, акционерите и вработените.Од парфеми и козметика, до производи за лична нега, здравје, како и секојдневни производи за домаќинство, САРАНТИС ГРУПАЦИЈАТА нуди широк спектар на производи со висока свест за брендот. Всушност, во повеќето категории, нашите производи се на врвот на листата на потреби на потрошувачите.Работиме во 9 подружници низ Европа- Полска, Романија, Бугарија, Србија , Р.Чешка, Унгарија , Северна Македонија, Босна и Португалија.Групацијата одржува моќно интернационално присуство и дистрибутивна мрежа кој извезува во повеќе од 35 земји.

**Придружи се на нашиот тим како Менаџер за клучни клиенти/купувачи во Скопје**.

**ОБВРСКИ И ОДГОВОРНОСТИ:**

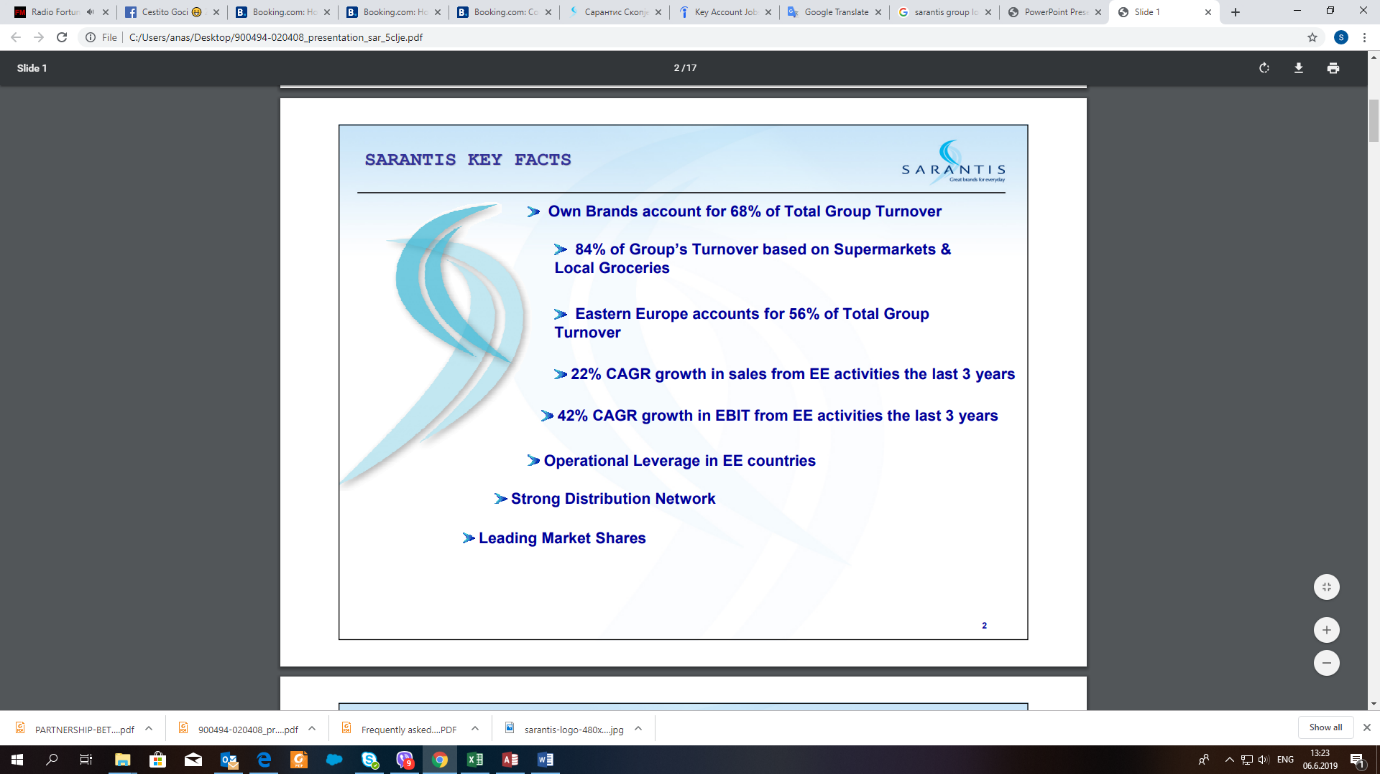
* Развивање и спроведување на стратегии и планови за остварување на таргети
* Спроведување на бренд стратегии кај клучните купувачи
* Поставување на клучни цели и стратегија за распределба на ресурсите во соработка со менаџерот на продажба
* Развивање на целокупниот бизнис со цел зголемување на продажбата и профитабилноста во работата со купувачите и остварување на зададените таргети за продажба
* Редовни извештаи за преглед и анализа за перформансите на каналите и купувачите
* Анализа на бизнис перформансите на клучните купувачи на Сарантис Скопје и идентификување на можности истите да се подобрат.
* Одржување одлични односи со клучните клиенти со цел да се постигнат позитивни деловни резултати
* Креирање менаџерски програми за трговија, услови за тргување и маркетинг поддршка за клучните купувачи во согласност со буџетот.
* Активно учество, поддршка и придонес во процесот на спроведување на активности кај клучните купувачи
* Идентификување и развивање на иновативни бизнис можности при спроведување на најдобри практики кај клучните стратешки клиенти
* Работење според маркетинг лидерските и водечки принципи на Сарантис Скопје
* Почитување на принципите на корпоративната општествена одговорност и глобални маркетинг стандарди во сите активности на работењето

**КВАЛИФИКАЦИИ:**

* Универзитетска диплома
* Најмалку 2 години искуство
* Способност за напредно планирање, презентирање и преговарачки вештини
* Желба за учење и проактивност во работењето
* Организирана, аналитична, мотивирана и стабилна личност
* Основни познавања на процесот на производство
* Динамичен/а, проактивен/а и насочен/а кон резултати
* Способност за индивидуална и тимска работа
* Работа и познавање од компјутери (MS Office пакет)
* Познавање на напреден англиски јазик
* Поседување возачка дозвола Б – категорија

Сарантис Скопје нуди можност за развивање на Вашата кариера во средина која обезбедува исполнување на работното место за вработените и за континуирано учење и ги прифаќајќи ги идеите и разновидноста на другите.

**Сите што ги поседуваат горенаведените квалификации и вештини СЕ ПОКАНЕТИ ДА АПЛИЦИРААТ со нивната професионална биографија која може да ја достават на следната e-пошта:** [**sarantis@sarantis.com.mk**](mailto:sarantis@sarantis.com.mk) **, со задолжителна назнака за позицијата која аплицираат.**



**ГИ ОЧЕКУВАМЕ ВАШИТЕ АПЛИКАЦИИ ДО**

**15.09.2019 ГОД**