

Во склоп на нашата Групација од различни дејности како што **К.А.К ДОО Скопје** - Друштво за во склоп на кое дејствува **Le** повеќе од 25 години со локации во Скопје и Битола



дејствуваат повеќе компании се:

угостителство, туризам и услуги, **Grand Casino** кое постои

**Ресорт Маврово** (Хотел Бистра, Хотел Спорт и Хотел Лоц, Спорт и Ски Центар Маврово) кое е место за одмор и рекреација на фамилии со деца, спортски припреми на професионални спортски организации и канцеларија за работа на индивидуалци и организации во сите годишни времиња.), со ќерка-фирма К.А.К. - АГРО ДООЕЛ Друштво за производство, промет и услуги.

Доколку сакаш да бидеш дел од нашиот тим и да работиш за една успешна групација аплицирај за работното место

---

## МЕНАџЕР ЗА ПРОДАЖБА

### Работни одговорности на Менаџерот за продажба:

- Ги знае карактеристиките и деталите за продажба на капацитетите на хотелите (конференциска сала, спортски сали, менија, хотелски соби), како и подружниците на К.А.К (Le Grand Casino во Битола и Скопје и КАК Агро)
- Го подготвува годишниот буџет и управува со Секторот во рамки на буџетот.
- Изготвува месечни извештаи кои се поврзани со продажбата на капацитетите на хотелите и извештаи за казината.
- Ги поставува целите за продажба и изготвува планови за реализирање на продажбата, посебно по компании.
- Врши примена и анализа на воспоставениот систем на Продажба и дава предлози за негово подобрување за да се постигнат целите.
- Спроведува состаноци со постојани и со нови клиенти (домашни и странски) за презентирање на компаниите и нудење на сите видови услуги од сите подружници.
- Доставува понуди и информации до клиентите и преговара со клиентите со цел да се оствари продажба преку редовни состаноци со нив, за да ги разбере нивните потреби, да ги обновува договорите или да склучи нов договор, во зависност од потребите на работата.
- Ги максимизира сите можности за продажба што ги нудат подружниците на друштвото.
- Се справува со барањата и поплаките на клиентите на љубезен и ефикасен начин.
- Дава дополнителни упатства до релевантниот персонал доколку е потребно, со цел да се обезбеди задоволство на клиентите.
- Одржува комуникација и координација со други сектори за да се постигне непречено функционирање на работниот процес.
- Воспоставува секојдневна комуникација со Сектор за маркетинг и заеднички ги договараат планираните активности со цел комплетна реализација на поставените цели
- Постојано го следи пазарот и конкуренцијата.
- Има обврска за лојална соработка со Компанијата и обврска да не се пренесуваат информации што се тајни за Компанијата или нејзините клиенти.
- Дава предлог до ГМ за одобрување на бенефиции и попусти за значајни клиенти.

- Го води Секторот за Продажба преку развивање и спроведување на секторски цели во согласност со деловните цели на Компанијата.

**Карактеристики кои нашиот идеален кандидат треба да ги поседува:**

- Високо изразени комуникациски и интерперсонални вештини
- Вештини за преговарање и презентација
- Позитивна, флексибилна и проактивна личност
- Градење на тимска работа
- Развивање на другите вработени во тимот
- Планирање, Буџетирање, Организација на работата
- Решавање на проблеми и Одлучување

- -

**Потребни квалификации:**

- Познавање на англиски јазик (говор и пишување). Познавање на друг јазик се смета за предност;
- Високо образование, предност од областа на Економски факултат, Туризам и Угостителство и сл.
- Искуство на иста работна позиција во областа на хотелиерството од мин. 5 години е задолжително;
- Вештини за работа со компјутер; Познавање на Microsoft Office: Word, Excel, Power Point, Internet, социјални мрежи

**Доколку станете наш вработен добивате:**

- Вработување на определено време со можност за продолжување и на неопределено време согласно перформансите на кандидатот
- Можност за напредок, награди и бонуси;
- Обуки и тим билдинг активности;
- дополнителни бенефиции согласно работната позиција

**Локација:** Скопје (патувања до Маврово и Битола согласно потребите на работата)

**Тип на вработување:** Полно работно време

**Како да аплицирате:**

Пратете ни го Вашето CV и Мотивационо писмо на следниот меил: [hr@resortmavrovo.com](mailto:hr@resortmavrovo.com) и во subject наведете Менаџер за продажба.

**Рок за пријавување на огласот: 20.02.2022**

**Disclaimer:**

- Ќе бидат контактирани само кандидатите кои ги исполнуваат бараните критериуми и компетенции и кои ќе имаат комплетна апликација;
  - Кандидатите во процесот на селекција ќе бидат тестирани;
  - Кандидатот со испраќање на апликацијата се согласува истата да остане во базата на кандидати на компанијата;
  - КАК ДОО е горд работодавач кој дава еднаква шанса на сите.
-