

Helios je uspešna mednarodna družba, ki se ukvarja s proizvodnjo ter prodajo barv, premazov in umetnih smol. Skupino sestavlja več kot 35 podjetij iz 16-ih držav, ki skupaj ustvarijo 400 mio EUR letne prodaje



HELIOS REFINISH

MOBIHEL

GRAVIHEL

COLOMIX

CHROMIND

Želite svojo kariero popeljati v novo smer ali nadgraditi vaše prodajne veščine?

Želite s svojo uspešnostjo in profesionalnim pristopom postati ključen kontakt naših strank, navezovati kakovostne odnose in krepiti ugled v avtomobilski industriji?

V mladem in hitro razvijajočem segmentu Car Refinish, želimo okrepiti naš prodajni tim. V svojo sredino vabimo komunikativne posameznike z odličnimi pogajalskimi veščinami, pozitivno energijo in inovativnimi pristopi.

Delali boste z ekipo prodajnih predstavnikov, s tehniki, menedžerji in sodelovali s podpornimi službami. Boste prva vez z našimi strankami za informiranje in posredovanje tehničnih podrobnosti o naših izdelkih. Vaša glavna naloga bo vzpostavitev odnosov z novimi strankami in krepitev odličnega sodelovanja z že obstoječimi, da bi pospešili poslovanje in povečali dodano vrednost oddelka.

Če se prepoznate v navedenih kompetencah in ustrežete zahtevanim pogojem v nadaljevanju, vas vabimo, da se pridružite našemu timu v prodaji, na delovnem mestu

Komercialist (m/ž) v prodajnem oddelku avtoreparatur

Naloge in odgovornosti:

- aktivno vzpostavljanje stikov s potencialnimi strankami v industriji prek telefona, elektronske pošte in osebno
- delo na terenu in službena potovanja v tujino
- krepitev odnosov s podjetji v obstoječi podatkovni bazi strank ter takojšen odziv na njihova vprašanja ali morebitne težave
- dobro poznavanje in razumevanje nabora naših izdelkov, njihovih lastnosti, tehničnih specifikacij in prednosti
- izvajanje predstavitev naše ponudbe podjetjem na sejnih in drugih velikih dogodkih
- kreiranje novih metod in strategij na prodajnem področju, ki bodo prispevale k doseganju mesečnih ciljev in povečale dobičkonosnost podjetja
- redna udeležba na sestankih prodajnih ekip in predstavitev lastnih podatkov o prodaji, ciljih in ovirah

Pričakujemo:

- VI. stopnjo izobrazbe ali več s področja kemije, ekonomije, marketinga ali drugega ustreznega področja
- najmanj tri leta izkušenj s prodajo
- odlično pisno in ustno znanje slovenskega in angleškega jezika
- osnovno poznavanje računalniških orodij MS Office (Excel, Word, PowerPoint, Outlook)
- zmožnost vzpostavljanja pristnih osebnih stikov
- sposobnost doseganja ciljev, organiziranost in ohranjanje pozitivnega odnosa
- motiviranost, proaktivnost in sposobnost iskanja rešitev

Prednost bodo imeli kandidati z znanjem dodatnega tujega jezika in z izkušnjami s področja avtoreparatur oz. avtomobilske industrije.

Ponujamo:

- zaposlitev za določen čas 1 leta, s poskusno dobo 6 mesecev, s polnim delovnim časom, z možnostjo sklenitve delovnega razmerja za nedoločen čas
- dinamično delo v multikulturnem delovnem okolju
- povezovanje s strokovnjaki znotraj družbe Helios in širše
- možnost izobraževanja, strokovnega in osebnega razvoja v okviru programov Helios Akademije
- aktivnosti v okviru športnega društva Helios
- delo v strokovnem, inovativnem in timsko usmerjenem kolektivu

Delovno mesto je na Količevem, v Domžalah.

Zainteresirane kandidate vabimo, da nam svojo prijavo v slovenskem in angleškem jeziku pošljete preko spodaj ponujene prijavnice portala Optius.com ali preko elektronske pošte na naslov alenka.pegan@helios.si, najkasneje do **10. 3. 2019**.

Vaše prijave bomo obravnavali zaupno.