



Szeretnéd a kiskereskedelmi forgalomban lévő, ismert és prémiumkategóriás termékeinket (Lavazza kávé, Pringles chips, Kellogg's, Viwa) a HoReCa csatornában értékesíteni?

Az Orbico Dél- és Kelet-Európa vezető disztribútor vállalata. Jelenleg 21 országban, közel 8000 kollégánk dolgozik azon, hogy a világ 500 legismertebb globális és helyi márkái eljussanak a fogyasztókhoz.

HoReCa csapatunkba megnyílt egy új pozíció, ahova keressük új munkatársunkat

KEY ACCOUNT MANAGER (HoReCa)

pozícióba

Feladatok

- A felelősségi körébe tartozó key account partnerek, nagykereskedések, webáruházak kezelése
- Éves értékesítési terv elkészítése és kivitelezése
- Promóciók, akciók megszervezése és végrehajtása
- Új értékesítési lehetőségek keresése a meglévő hálózatokon belül
- Termékbelistázás, árképzés koordinálása
- Árazási stratégia és kondíciók kezelése
- Folyamatos megrendelések biztosítása
- Kintlévőség monitorozása
- Éves tárgyalások előkészítése, tárgyalások levezetése
- Negyedéves/Havi értékesítési tervek prezentálása képviselő csapatnak,
- Előrejelzések készítése

Elvárások

- Felsőfokú végzettség
- Legalább **3 Key Account Manager** munkakörben, szerzett tapasztalat
- HoReCa partnerek kezelésében szerzett tapasztalat
- Kommunikációs szintű angol nyelvtudás
- Felhasználói szintű Excel ismeretek
- Erős analitikus és kiváló tárgyalási készség

Amit kínálunk

- Dinamikusan fejlődő nemzetközi cég, prémiumkategóriás márkák
- Folyamatos tanulási lehetőség, nemzetközi tréningeken való részvétel
- Változatos karrierlehetőség
- Multinacionális környezet, rugalmas és gyors döntéshozatal
- Összetartó csapat, támogató menedzsment
- Home office lehetőség
- Széleskörű juttatások (cafetéria, tanulmányi támogatás, nyelvtanulás támogatása, korlátlan mobil adatforgalom, jelentős kedvezményes vásár az általunk forgalmazott prémium termékekből).

Amennyiben hirdetésünk felkeltette érdeklődésed küld el jelentkezésed a recruitment.hu@orbico.com e-mail címre.