

Sport Management Polska - wiodąca agencja marketingu i konsultingu sportowego poszukuje kandydatów do pracy w charakterze:

Sales Manager (Specjalista ds. sprzedaży)

Poszukujemy osób lubiących i umiejących sprzedawać. Zależy nam na współpracy z osobami mającymi rzeczywiste osiągnięcia w nawiązywaniu kontaktów handlowych, proponowaniu usług i realizacji transakcji sprzedażowych. Wymagana jest wysoka zdolność do wyťažonej pracy o charakterze telemarketingowym.

Oferujemy pracę w niezwykle atrakcyjnym, unikalnym środowisku łączącym pasję i biznes. W ramach pracy – wielkie projekty futbolowe oraz unikalna możliwość kontaktu z najwybitniejszymi polskimi sportowcami – gwiazdami sportu, Mistrzami Świata i Mistrzami Europy.

Miejsce pracy: Warszawa (Żoliborz)

Zakres obowiązków:

- dynamiczne poszukiwanie i pozyskiwanie nowych klientów
- nawiązywanie znacznej ilości kontaktów telemarketingowych
- opracowywanie i dystrybucja ofert sprzedażowych
- kreacja nowych produktów i usług
- prezentacje dla klientów ofert, usług i produktów
- aktywny monitoring rynku przetargowego
- utrzymywanie stałych i dobrych relacji z klientami
- przygotowanie koncepcji, planów i polityki sprzedaży

Wymagania wobec kandydatów:

- min. 2-letnie doświadczenie w działaniach sprzedażowych
- wymagane doświadczenie w agencjach reklamowych lub PR
- wysokie doświadczenie we współpracy z marketerami
- umiejętność efektywnej pracy telemarketingowej
- konieczność nawiązywania min. 8 realnych kontaktów dziennie
- łatwość nawiązywania i podtrzymywania kontaktów z klientami
- umiejętność łatwego i szybkiego pisania interesujących ofert
- zdolność identyfikacji potrzeb, celów i zamierzeń klienta
- nastawienie na osiąganie konkretnych celów i realizację zadań sprzedażowych
- dobra znajomość MS Office (PowerPoint , Word, Excel)

Oferujemy:

- pracę w firmie będącej liderem rynku
- możliwość szybkich awansów, dynamicznego rozwoju oraz bardzo wszechstronnego podnoszenia kwalifikacji
- wyjątkowe, bogate doświadczenie wynikające z pracy w firmie łączącej marketing i konsulting
- wysokiej jakości stanowiska pracy
- udział w projektach pełnych wyzwań

Osoby spełniające powyższe wymagania i zainteresowane ofertą, prosimy o przesyłanie zarówno listu motywacyjnego jak i CV drogą elektroniczną na adres: biuro@sportmanagement.pl
Zastrzegamy sobie prawo do odpowiedzi jedynie na wybrane przez nas oferty.