



Területi képviselő – Budapest

ELVÁRÁSOK

- Minimum 3 éves releváns értékesítési, partnerkezelési tapasztalat járműhitelezési területen
- Kiváló tárgyalási és kommunikációs készség
- Alapos termék- és finanszírozási ismeretek
- Ügyfélorientált szemlélet
- Nagyfokú problémamegoldó készség
- Határozottság, talpraesettség, meggyőzőkészség
- Stressztűrő képesség, önálló munkavégzés
- Jogosítvány (B kategória) és vezetői gyakorlat

ELŐNY

- Felsőfokú végzettség
- Az autópiacon és a versenytársak ismerete
- Gépjármű-kereskedők üzletmenetének és stratégiájának ismerete
- Budapesti vagy közeli lakóhely

FELADATOK

- Az értékesítési tervek (gépjármű-finanszírozás) elérése
- Ügyfél-akvizíció
- A partnerekkel való személyes tárgyalások és szerződéskötések lebonyolítása
- Kapcsolattartás a meglévő vagy potenciális partnerekkel
- Partnerigények feltárása
- Cégre szabott együttműködési keretek, szolgáltatási keretek kialakítása
- A cég képviselője szakmai fórumokon
- Az üzleti együttműködések nyomon követése
- Árajánlatok, tenderekhez szükséges anyagok összeállítása vagy az ebben való részvétel
- A partnerek teljes körű tájékoztatása, oktatása a szolgáltatási folyamatról, termékekről vagy az ebben való részvétel
- Piac- és versenytárs-elemzés
- Aktív részvétel az értékesítési partnerkezelési struktúra kiépítésében/fejlesztésében

AMIT NÁLUNK TALÁL

- Nyitott, emberközelű légkör
- Innovatív piac újjító megoldások
- Színvonalas munkakörülmények
- Céges autó + laptop

A MUNKAVÉGZÉS HELYE ÉS IDEJE

- Budapest és környéke
- Teljes munkaidő

JELENTKEZÉS

Amennyiben a fenti lehetőség felkeltette az érdeklődését, magyar nyelvű fényképes önéletrajzát a pozíció megjelölésével a következő címre várjuk: cofidis-allas0033@cofidis.hrszoftver.hu