

Hledáme: Key Account Manager / Business Development Manager

O nás: Jsme česká společnost a stabilní lídr v oblasti **výroby tiskovin a obalů**. Stavíme na kvalitě, moderních technologiích a profesionálním přístupu k zákazníkům.

Do našeho týmu hledáme **aktivního obchodníka, který nechce jen čekat, až přijde poptávka**. Někoho, kdo umí hledat nové obchodní příležitosti, oslovit správné lidi a postupně z kontaktu vybudovat zákazníka.

Co bude hlavní náplní vaší práce:

- Budete **aktivně vyhledávat a oslovovat nové B2B zákazníky** v Česku i zahraničí.
- Od prvního kontaktu povedete obchodní jednání, zjistíte potřeby zákazníka a budete hledat cestu k **dohodnutí konkrétního businessu**.
- Budete rozvíjet vztahy se zákazníky a vyhledávat **nové příležitosti pro rozšíření spolupráce**.
- Budete **samostatně vést obchodní případ** a dotahovat jej od kontaktu až k uzavření obchodu.
- Úzce budete spolupracovat s **vnitřním obchodem a marketingem**: sdílet informace o zákaznících, příležitostech a společně hledat nové cesty k trhu.
- Budete reprezentovat firmu **na jednáních se zákazníky, veletrzích a odborných akcích** v ČR i zahraničí.

Co byste měl/a umět?

- Máte zkušenosti s **B2B obchodem, prodejem nebo business developmentem** a obchod vás baví.
- **Přemýšlíte obchodně**. Umíte **aktivně vyhledávat a oslovovat nové zákazníky** a rozpoznat zajímavou obchodní příležitost.
- Nebojíte se vést samostatně obchodní jednání.
- **LinkedIn a sociální sítě** umíte využívat pro navazování obchodních vztahů.
- Umíte zákazníkovi **naslouchat, pochopit jeho potřeby a nabídnout vhodné řešení**.
- Máte zkušenost s **CRM systémem** (my pracujeme s RAYNETem)
- Umíte si **budovat vlastní pipeline**, pracovat s obchodními příležitostmi, dotahovat je dokonce a nést odpovědnost za své obchodní výsledky.
- Jste samostatní a umíte si dobře plánovat práci. **Nepotřebujete každodenní vedení**, ale zároveň víte, kdy je dobré zapojit kolegy.
- Umíte pracovat s čísly, vyhodnocovat výsledky a **orientujete se v MS Office, zejména v Excelu**.
- Domluvíte se **anglicky** na úrovni, která vám umožní každodenní obchodní komunikaci. **Němčina velkou výhodou**.
- Máte **řidičský průkaz sk. B** a **nedělá vám problém cestovat za zákazníky** v rámci ČR a zahraničí.

Co vám nabízíme:

- Stabilní pozici ve fungující české společnosti
- Smysluplnou administrativní práci s přesahem do obchodu
- Odpovídající finanční ohodnocení
- 5 týdnů dovolené
- Příspěvek na stravování a další benefity
- Moderní pracovní prostředí v centru Brna

Místo práce: Brno centrum

Termín nástupu: ihned / dle dohody

Zaujalo vás tato nabídka? Zašlete nám strukturovaný životopis

- Dominika Sázkavská - Senior HR Generalist
- E-mail: dsazavska@pointcz.com
- Tel: +420 771 296 159
www.pointcz.com



Často kladené dotazy:

- **Je tato pozice vhodná pro zkušeného B2B obchodníka nebo Key Account Managera?**
Ano. Hledáme kandidáta se zkušeností s B2B obchodem, aktivním prodejem, péčí o zákazníky nebo business developmentem, který se chce dále rozvíjet jako Key Account Manager.
- **Hledáte Key Account Managera v Brně?**
Ano. Pozice Key Account Manager je v Brně a je zaměřená na B2B obchod, získávání nových zákazníků a rozvoj obchodních vztahů především se zahraničními klienty.
- **Je součástí práce aktivní vyhledávání nových zákazníků?**
Ano. Důležitou částí práce je prospecting, lead generation, vyhledávání potenciálních B2B zákazníků, jejich aktivní oslovování a získávání nových obchodních příležitostí.
- **Je pozice zaměřená na akvizici, nebo na péči o stávající zákazníky?**
Na obojí. Key Account Manager aktivně získává nové B2B zákazníky a současně rozvíjí dlouhodobé vztahy a obchodní potenciál u stávajících klientů.
- **Využívá Key Account Manager při práci LinkedIn a social selling?**
Ano. LinkedIn, networking a sociální sítě chceme aktivně využívat pro vyhledávání kontaktů, budování obchodní sítě, oslovování potenciálních zákazníků a B2B social selling.
- **Je pozice vhodná pro obchodníka se zkušeností z jiného B2B oboru?**
Ano. Předchozí zkušenost z polygrafie nebo výroby obalů není podmínkou. Důležitější jsou zkušenosti s B2B prodejem, akvizicí zákazníků, obchodním jednáním a rozvojem obchodních příležitostí.
- **Potřebuji pro pozici Key Account Manager angličtinu nebo němčinu?**
Ano. Angličtina nebo němčina je důležitá, protože velká část zákazníků společnosti je ze zahraničí a cizí jazyk budete používat při obchodní komunikaci.
- **Je tato práce vhodná pro Business Development Managera nebo Sales Managera?**
Ano. Pozice může být zajímavá také pro kandidáty, kteří dnes pracují jako Business Development Manager, Sales Manager, Account Manager, obchodní manažer, obchodní zástupce nebo B2B Sales Representative a chtějí se posunout směrem ke Key Account Managementu.
- **Jaký typ obchodníka hledáte?**
Hledáme samostatného B2B obchodníka, který umí kombinovat osobní obchod, telefon, e-mail, LinkedIn a networking. Dokáže zákazníka nejen oslovit, ale také zjistit jeho potřeby, vyhodnotit potenciál příležitosti a obchod dále rozvíjet.
- **Je pozice vhodná pro člověka, který chce dělat moderní B2B obchod?**
Ano. Chceme kombinovat klasický obchod s digitálními nástroji, Linkedlnem, social sellingem, aktivním prospectingem a systematickou prací s obchodními příležitostmi.