



Key Account Manager - Transport i spedycja

 Gdańsk (pomorskie)

 umowa o pracę

 pełny etat

 specjalista (mid / regular), starszy specjalista (senior)

 praca stacjonarna, praca hybrydowa

 praca od zaraz

Dodatkowe informacje

Samochód służbowy:

tak

Typ klienta:

B2B (klienci-firmy)

Twój zakres obowiązków

- ✓ Działamy w kilkunastu lokalizacjach na terenie całej Polski, dzięki czemu rekrutujemy na stanowisko Key Account Managera osoby z różnych miejscowości – niezależnie od miejsca zamieszkania. Zachęcamy do aplikowania! Posiadamy oddziały w: Bydgoszczy, Gdańsku, Kaliszu, Katowicach, Kostrzynie, Lublinie, Nowej Wsi Wrocławskiej, Pruszkowie, Robakowie, Strykowie, Wykrotach.
- ✓ Aktywne pozyskiwanie nowych klientów i budowanie strategicznych partnerstw biznesowych;
- ✓ Identyfikowanie potrzeb klientów i proponowanie dopasowanych rozwiązań transportowo-logistycznych;
- ✓ Skuteczna komunikacja z klientem (telefoniczna: w tym cold calling, mailowa, bezpośrednia);
- ✓ Prowadzenie negocjacji handlowych oraz przygotowywanie ofert logistycznych i transportowych;
- ✓ Analiza potrzeb klientów pod kątem kompleksowej obsługi TSL: transport, spedycja, magazynowanie;
- ✓ Koordynacja współpracy między działami i nadzór nad realizacją usług logistycznych;
- ✓ Realizowanie celów sprzedażowych zgodnie z założonym planem;
- ✓ Regularne raportowanie wyników i analizę efektywności działań.

Nasze wymagania

- ✓ Doświadczenia w sprzedaży usług TSL (transport, spedycja, logistyka);
- ✓ Umiejętność prowadzenia pełnego procesu sprzedażowego – od poszukiwań po zamknięcie;
- ✓ Pro aktywność i skuteczność w działaniu;
- ✓ Znajomość rynku usług transportowych i spedycyjnych oraz narzędzi planowania transportu;
- ✓ Umiejętności negocjacyjne oraz orientacja na realizację celów sprzedażowych;
- ✓ Komunikatywność i nastawienie na budowanie relacji z klientem;
- ✓ Prawo jazdy kat. B i gotowość do wyjazdów służbowych;
- ✓ Znajomość języka angielskiego na poziomie komunikatywnym;
- ✓ Umiejętność zarządzania czasem i pracy zadaniowej;
- ✓ Wysokie kompetencje komunikacyjne – w kontaktach bezpośrednich i pisemnych;

To oferujemy

- ✓ Oferujemy:
- ✓ Niedawno obchodziliśmy jubileusz 15-lecia - dołączysz do firmy o ugruntowanej pozycji na rynku; spółka Colian Logistic należy do Grupy Colian - producenta słodczy, napojów, przypraw i lodów, firmy od lat obecnej ze swoimi produktami w naszych domach;
- ✓ Nawiązujemy współpracę na podstawie umowy o pracę;
- ✓ Proponujemy wynagrodzenie zasadnicze oraz motywacyjny system premii, na który masz wpływ;
- ✓ Branża TSL to duża dynamika - możesz z nami podejmować wyzwania, realizując przy tym własne pomysły i wizje;
- ✓ Onboarding - kompleksowy program wdrożeniowy a co za tym idzie - wsparcie mentorskie managerów i współpracowników, profesjonalną współpracę z działami operacyjnymi;
- ✓ Narzędzia pracy: notebook, telefon komórkowy, samochód;
- ✓ Wewnętrzne programy doceniania;
- ✓ Rozwijanie kompetencji poprzez organizowane szkolenia wewnętrzne i zewnętrzne, dofinansowanie kursów językowych;
- ✓ Program rekomendacji pracowników;
- ✓ Pakiet benefitów (m.in. ubezpieczenie grupowe, opieka medyczna, program emerytalny, dofinansowanie wypoczynku, paczki świąteczne).

Aplikuj tutaj:

<https://www.pracuj.pl/praca/key-account-manager-transport-i-spedycja->

[gdansk,oferta,1004301930?s=1f7c2c91&searchId=MTc1NTg0MzY0MjE4My45Mzc3](https://www.pracuj.pl/praca/key-account-manager-transport-i-spedycja-gdansk,oferta,1004301930?s=1f7c2c91&searchId=MTc1NTg0MzY0MjE4My45Mzc3)

