



KEY ACCOUNT MANAGER(SS/01/2012)

Podstawowy zakres obowiązków:

- Sprzedaż telefoniczna produktów BMS Polska w oparciu o istniejącą bazę potencjalnych klientów,
- Poszukiwanie i nawiązywanie kontaktów z potencjalnymi klientami,
- Utrzymywanie kontaktów z klientami i zarządzanie posiadaną bazą klientów.

Wymagania:

- Otwartość i komunikatywność,
- Umiejętności sprzedażowe,
- Doświadczenie w sprzedaży telefonicznej lub obsłudze klienta.

Dla tych którzy odnajdą się w naszej firmie mamy wiele do zaoferowania:

- Atrakcyjne wynagrodzenie oraz system prowizyjny,
- Określoną i jasną ścieżkę kariery,
- Pracę w młodym, dynamicznym zespole,
- Satysfakcję z wykonywanej pracy.

Kandydaci proszeni są o nadsyłanie CV oraz listu motywacyjnego, podając w tytule nr referencyjny na adres: zgloszenia@bmspolska.pl

Skontaktujemy się tylko z wybranymi kandydatami w ciągu 2 tygodni od publikacji ogłoszenia.

Prosimy o dopisanie klauzuli:

"Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w ofercie pracy dla potrzeb procesu rekrutacji, zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.1997 o Ochronie Danych Osobowych, Dz.U nr 133,poz 833".



www.bmspolska.pl