

TSL Sales Manager

Poznań (Centrala firmy), Łódź, Skierniewice, Tychy, Zielona Góra

Pracując na stanowisku TSL Sales Manager będziesz odpowiedzialny za:

- **Pozyskiwanie Klientów Spedycyjnych na rynku polskim i zagranicznym oraz diagnozę ich potrzeb.**
- **Budowanie i utrzymywanie relacji z pozyskanymi Klientami.**
- **Aktualizację istniejącej Bazy Klientów Spedycyjnych.**
- Przekazywanie informacji o pozyskanych Klientach do poszczególnych działów spedycji.
- Bieżącą współpracę z Dyrektorem Spedycji.
- Raportowanie wyników pracy do Zarządu.

Wymagania:

Poszukujemy osoby **samodzielnej, kreatywnej i zaangażowanej, doświadczonej** w sprzedaży usług z branży TSL, **znającej rynek spedycyjno-transportowy i Klientów** na nim istniejących. Samodzielnej, sumiennej i uczciwej. Posiadającej zdolność analitycznego myślenia. Warunkiem koniecznym jest też **znajomość co najmniej jednego języka obcego** (preferowane: angielski, niemiecki i francuski).

Oferujemy:

- Stabilizację dzięki **umowie o pracę i stałej podstawie wynagrodzenia.**
- **Dodatkowe wynagrodzenie prowizyjne**, współmierne do wyników Twojej pracy.
- **Niezbędne narzędzia do pracy** (telefon, komputer, samochód).
- **Wsparcie w realizacji celów sprzedażowych:** dostęp do bazy telekomunikacyjnych i weryfikacyjnej podmiotów z całej Europy.
- **Samodzielność w planowaniu pracy i organizacji stanowiska pracy** (możliwość samodzielnego działania, jak i budowania zespołu sprzedażowego w ramach Działu Sprzedaży TSL).
- Współpracę z **zespołem doświadczonych spedytorów.**
- **Nowoczesne, klimatyzowane biuro.**
- Kwartalne **wyjazdy integracyjne.**

*Aplikacje zawierające CV, list motywacyjny oraz zgodę na przetwarzanie danych osobowych na potrzeby niniejszego ogłoszenia prosimy przesyłać, w tytule podając **TSL Sales manager**, na adres: praca@sanmar.pl*