

KOMERCIJALISTA KAIZEN™/MCB

POZICIJA. Radno mesto se zove KOMERCIJALISTA KAIZEN™/MCB. U prodajnom timu imamo direktora prodaje i tri prodavca za Beograd. Potrebno nam je sedam komercijalista za regione:

- Beograd (3 osobe)
- Vojvodina (2) sa sedištem u jednom od gradova: Novi Sad, Subotica, Zrenjanin ili Kikinda
- Centralna Srbija (1) sedište: Kraljevo, Čačak ili Užice
- Južna Srbija (1) sedište: Niš, Kruševac, Kragujevac ili Leskovac

O NAMA. Mi imamo dve kompanije: Menadžment Centar Beograd (2002, www.mcb.rs) i Kaizen Institut Srbija (2016, www.rs.kaizen.com). Licencirani smo partneri Controller Akademie Nemačka, odnosno Kaizen Instituta iz Japana i Švajcarske. Najveća smo kompanija za obuku zaposlenih u Srbiji.

PROIZVOD. Naš osnovni proizvod je „trening“, a imamo još nekoliko proizvoda:

- konsalting iz controllinga i KAIZEN™
- kongres (2.HR kongres, 7.Controlling kongres, 2.KAIZEN™ kongres),
- izdavaštvo (15 knjiga iz controllinga i KAIZEN™, KAIZEN™ magazin, Controlling magazin)

Klijenti nas najviše prepoznaju po treninzima iz finansija, controllinga i KAIZEN™. Mi smo pozicionirani kao *Mercedes* (visok kvalitet, visoka cena) odnosno *Bentley* (premium kvalitet, premium cena). Novi prodavac treba da je zadužen za sve naše proizvode, a najviše će prodavati proizvod „trening“ i „konsalting“.

KUPCI. Naši kupci su isključivo pravna lica (B2B), velike proizvodne kompanije, sa većim brojem zaposlenih (500 zaposlenih i više), u delatnostima energija, auto, FMCG, industrija. Neki od naših klijenata su: NIS ad, Ball packaging, Siemens, Norma grupa, Leoni, Dr Oetker, Apatinska pivara, Carlsberg. Kod klijenata komuniciramo sa top menadžmentom, tj. generalni direktor, finansijski direktor, HR direktor, direktor proizvodnje.

REZULTATI. Ključni rezultat koji se očekuje od prodavca je mesečni promet u evrima. Godišnji target se spušta na kvartalni odnosno na mesečni target. Prva tri meseca target je umanjen.

AKTIVNOSTI. Prodavac obilazi klijente na terenu i zaključuje prodaju. Broj sastanaka koje prodavac ima je 10 do 15 nedeljno.

TRENING. Trening za novog prodavca traje mesec dana. Posle mesec dana osposobljen si da radiš po našem sistemu prodaje.

PLATA. Postoje tri dela kod plate: fiksna plata + varijabilni deo + bonus. Tvoja fiksna plata je 400 EUR, varijabilna zavisi od prometa, a bonusi mogu da te naprave veoma srećnim.

IDEALAN PRODAVAC.

Obavezno je da imaš minimalno 3 do 5 godina iskustva u direktnoj ili terenskoj prodaji. Ne zapošljavamo ako nisi imao iskustvo od minimalno 3 godine u prodaji. Ti si imao minimalno 10 sastanaka tokom nedelje, aktivan si vozač duže od 5 godina. Radio si kao prodavac na terenu (*field*) a ne kao kancelarijski ili e-mail prodavac. Imao si veliki broj direktnih fizičkih sastanaka sa klijentima. Od tebe očekujemo:

- ENERGIJA. Ti moraš da imaš životnu energiju i strast za prodajom. Mi volimo pobednike.
- FOKUS NA CILJ. Ti si kao pit bul, kada zagrižeš ne puštaš cilj. Mi smo izuzetno ciljano orjentisani.
- AKCIJA/ODLUČNOST. Ti si odlučan, uvek spreman na akciju. Voliš da prodaješ i nedeljom u 23:00.

NAŠ PROCES SELEKCIJE.

Ako si nam zanimljiv kao kandidat, pozvaćemo te u roku od 24 sata. Mi kontaktiramo samo kandidate koji zadovoljavaju naše uslove. Za dodatne informacije pozovi 063 7004 518.

Bojan Šćepanović, direktor
Menadžment Centar Beograd / Kaizen Institut
bojan.scepanovic@mcb.rs, 063 7004 518