



Dołącz do #TeamHuawei



O Huawei Consumer Business Group

Od 2013 roku produkty i usługi naszej firmy są dostępne w ponad 170 krajach, docierając do ponad 1/3 ludzkości. Jesteśmy trzecim, globalnym producentem smartfonów pod względem sprzedaży. Nasza filozofia działania opiera się na hasle „Make it possible”. Zaczynaliśmy jako lokalna firma, teraz jesteśmy jednym z czołowych producentów elektroniki użytkowej. Jesteśmy marką, dla której innowacje są siłą napędową, a dostarczanie produktów najwyższej jakości na całym świecie – misją. W naszym portfolio znajdują się smartfony, tablety, ultrabooki, domowe routery oraz usługi w chmurze. Prowadzimy 16 centrów rozwoju, m.in w Stanach Zjednoczonych, Niemczech, Szwecji, Rosji, Finlandii, w Indiach i Chinach.

Jeżeli jesteś ambitną, przebojową osobą, która chce rosnąć razem z nami w branży nowych technologii i być częścią innowacyjnego biznesu – wyślij do nas swoje CV na adres e-mail: huawei@adecco.pl lub skontaktuj się z nami telefonicznie pod numerem +48 600 347 802. Spiesz się! Pierwszy nabór potrwa do 30.11.2017.

1 grudnia od 9:00 do 19:00 czekamy na Ciebie w 11 miastach

Warszawa	Biuro Huawei, Tulipan House , ul. Domaniewska 50
Kraków	Radisson Blu Hotel Kraków , ul. Straszewskiego 17
Gdańsk	Radisson Blu Gdańsk , ul. Długi Targ 19
Wrocław	DoubleTree by Hilton Wrocław , ul. Podwale 84
Poznań	Sheraton Poznan Hotel , ul. Bukowska 3/9
Łódź	Novotel Łódź Centrum , al. Piłsudskiego 11A
Katowice	Hotel Altus Prestige , ul. Uniwersytecka 13
Lublin	IBB Grand Hotel Lublinianka , ul. Krakowskie Przedmieście 56
Rzeszów	Hotel Metropolitan , ul. Juliusza Słowackiego 16
Bydgoszcz	Focus Hotel Premium Pod Orłem , ul. Gdańska 14
Białystok	Hotel Branicki , ul. Ludwika Zamenhofa 25

Regionalny Manager ds. Sprzedaży

Zakres obowiązków:

- Budowanie partnerskich relacji biznesowych z klientami.
- Tworzenie długoterminowych strategii sprzedaży i inicjatyw marketingowych.
- Zarządzanie zespołem specjalistów ds. sprzedaży i promotorów
- Systematyczna analiza i raportowanie wyników sprzedaży, oczekiwań rynku, konkurencji i trendów.
- Budowanie i zarządzanie kanałami sprzedaży wspólnie z partnerami Huawei.
- Zarządzanie relacjami z partnerami Huawei.
- Dostarczanie tygodniowych raportów aktywności sprzedażowej i prognoz sprzedaży.
- Osiągnięcie miesięcznych i rocznych celów sprzedażowych.
- Zarządzanie i nadzorowanie procesu sprzedaży od przedsprzedaży przez testy produktów do sprzedaży.

Wymagania:

- Minimum 5 lat doświadczenia w sprzedaży.
- Doświadczenie w budowaniu i utrzymywaniu silnych relacji biznesowych.
- Doświadczenie w zarządzaniu zespołem (grupa ok. 20 osób).
- Proaktywne i entuzjastyczne podejście do pracy. Wysoka motywacja.
- Doskonała umiejętność analizowania danych i wyciągania wniosków.
- Umiejętność komunikacji, prezentacji, współpracy w grupie oraz wysoka kultura osobista.
- Wymagana jest dobra znajomość języka angielskiego.

Oferujemy:

- Atrakcyjne wynagrodzenie.
- Profesjonalny system szkoleń.
- Bogaty pakiet socjalno-motywacyjny.
- Przyjazne środowisko pracy.