



BFS d.o.o.

Key Account Manager (m/f)

Key Account Manager je osoba zadužena za najvažnije (ključne) kupce. U okviru svojih zaduženja obavlja sve kontakte sa ključnim kupcima, ugovara poslove i vrši prodaju.

Njegov najveći zadatak je da zadovolji potrebe ključnih kupaca i da u skladu sa tim potrebama usmjerava svoje poslovanje. Također:

- vodi i postprodajnu brigu o svojim kupcima;
- prati razvoj tržišta i na osnovu analiza utvrđuje ciljeve prodaje za kupce koje opslužuje, kako bi se uvećala prodaja, a samim tim i zadovoljile potrebe kupaca.
- planiranje strategije;
- procenje razvoja i kretanje konkurencije;
- planiranje i širenje prodajnog asortimana kod ključnih kupaca;
- planiranje, budžetiranje i procenje marketing-planova;

Osim standardnog opisa poslova KAM-a, zaduženje je i analiza plasmana i odgovornost za poslovni rezultat.

-

VSS ekonomskog smjera radno iskustvo najmanje 3 godine na komercijalnim poslovima izvrsne prodajne, organizacijske, pregovaračke i analitičke vještine
izvrsno poznavanje tržišta prehrambenih proizvoda i građevinskog materijala;
izvrsno poznavanje rada na računalu (MS Office, napredno Excel);

-

Lokacija: Sarajevo
Datum objave: 30. Nov 2012.
Datum isteka: 29. Dec 2012.