



**P. Trade d.o.o.**

## **Komercijalista za brend Lavazza (m/ž)**

---

P. Trade d.o.o, kompanija koja se već 20 godina uspješno bavi distribucijom i uvozom poznatog svjetskog branda espresso kafe Lavazza. Izuzetna profesionalnost i entuzijizam u poslovanju doprinijeli su da ovaj vrhunski brand bude prepoznat i uvažen i na tržištu Bosne i Hercegovine. Cilj nam je na najbolji način zadovoljiti potrebe naših klijenata, te svojim proizvodima i uslugama biti prepoznatljiv brand u zemljama regiona i šire.

Osnovne vrijednosti koje njeguje kompanija P trade d.o.o su briga za naše klijente, stabilan razvoj kompanije, kao i stalna briga o našim zaposlenicima i njihovom razvoju. Ovakva misija ne bi bila izvodiva bez naših zaposlenika koji omogućavaju konstantni rast naše kompanije.

Ukoliko želite biti dio našeg uspješnog tima, prijavite se na radno mjesto:

KOMERCIJALISTA za brand Lavazza

Broj izvršilaca: 1

Mjesto rada: Hercegovina

Osnovne obaveze i zadaci:

- Ugovara, zaključuje i realizuje prodaju u skladu sa zadanim planovima prodaje;
- Odgovara za ispunjenje Ugovora sklopljenih sa kupcima i ostavarenje plana prodaje, naplatu, te ispravnost poslovne dokumentacije;
- Naplaćuje robu i odgovara za dosljedno provođenje ugovorom definisanih valuta i limita plaćanja kupaca koje pokriva;
- Servisira kupce, inicira prodaju unutar prodajnog prostora, sastavlja narudžbu sa posebnim akcentom na širinu asortimana;
- Odgovoran za provođenje definirane prodajne politike i odnosa sa kupcima na zadanom području;
- Kontinuirano radi na iznalaženju novih kupaca i proširenju prodajne mreže;
- Analizira, predlaže i provodi aktivnosti u pozicioniranju proizvoda sa stalnim akcentom na unapređenje istih;
- Sarađuje sa prodajnim osobljem sistematskih kupaca;
- Obavlja operativni dio reklamacija kupaca;
- Rukovodi sa rasporedom/planom obilazaka kupaca
- Kontinuirano ispostavlja prijedloge za unapređenje prodaje i definisane izvještaje
- Prati rad konkurentskih firmi, prikuplja i upoređuje, te analizira podatke o konkurenciji i kupcima;
- Vodi funkciju istraživanja tržišta, a za potrebe unapređenja prodaje;
- Realizacija plan prodaje cijelokupnog prodajnog asortimana OCS i Retail segmenta i implementacija prodajne strategije

- Poslovi pronalazanja, ugovaranja i održavanje suradnje sa OCS i retail kupcima;
- Primjena uslova i politike tržišta i postizanje rezultata prodaje za OCS i Retail segment, kao i realizacija prodaje i naplate potraživanja;
- Prepoznavanje novih mogućnosti i poboljšanje rezultata rada;
- Unapređenje prodajnih aktivnosti putem dogovorenih marketinških aktivnosti;
- Izrada dnevnih i sedmičnih izvještaja o prodajnim aktivnostima;
- Ostale odgovornosti po nalogu nadređenog

Uslovi:

- SSS
- Poznavanje rada na računaru,
- Jedna godina radnog iskustva na istim ili sličnim poslovima,
- Sposobnost rada u timu,
- Vozačka dozvola "B" kategorije.

Potrebne vještine i kompetencije:

- Profesionalnost i posvećenost poslu i radnim zadacima,
- Izražene komunikacijske i pregovaračke vještine,
- Odlične prezentacijske vještine,
- Usmjerenost ka postizanju ciljeva,
- Entuzijazam i energičnost,
- Timski duh.

Nudimo vam:

- Prijatno radno okruženje,
- Profesionalni rad i razvoj u kompaniji koja je lider na tržištu.

Ukoliko ispunjavate navedene uslove, molimo Vas, da svoj CV pošaljete putem opcije "PRIJAVI SE NA OGLAS", najkasnije do 15.11.2024. godine.

Bit će kontaktirani samo kandidati koji uđu u uži izbor.

**Lokacija:** Hercegovina

**Datum objave:** 01. Nov 2024.

**Datum isteka:** 15. Nov 2024.