



ЛОКАЦІЯ: : Andenne, Walloon Region, Бельгія

**Менеджер по роботі з клієнтами за напрямками: продукти тонкої хімії, їжа, корми та експорт / Account Manager fine chemical, food, feed and export**

### **Опис позиції**

Як член команди продажів в Західній Європі, менеджер по роботі з клієнтами (за напрямками: продукти тонкої хімії, їжа, корми та експорт) пропонує стратегію продажів, спрямовану на зміцнення лояльності клієнтів, взаємодію з ключовими клієнтами та оптимізацію маржі, а також на розвиток ринків і вдосконалення використання вапняка і продуктів з нього.

Для виконання поставлених задач необхідні глибокі технічні знання, а також навички з управління продажами і ефективною взаємодією з клієнтами, крім того необхідне загальне розуміння усіх відповідних напрямків нашого бізнесу, розуміння діяльності наших клієнтів і конкурентів та їх стратегій.

Локація для даної посади – поблизу м. Анденни (Andenne) між містами Льєж (Liège) і Намюр (Namur) у Бельгії

### **ЗАДАЧІ:**

- Підтримувати і розвивати продажі з нашими поточними клієнтами, налагоджувати бізнес з потенційними клієнтами на призначеній території для досягнення цілей, поставлених регіональним менеджером з продажів.
- Сформулювати перелік потенційних клієнтів, підтримувати його актуальність, щоб у будь-який момент мати можливість запровадити нові бізнес відносини.
- Вираховувати потенційні ризики та можливості розвитку на даному ринку
- Добре розбиратися у діяльності Carmeuse, щоб правильно використовувати наші можливості і обмеження у відповідь на запити від клієнтів (володіти актуальними даними щодо кількості, якості, виробничого балансу тощо)
- Знати ціну наших продуктів, витрати на їх виробництво, а також добре розбиратися у виробничих процесах клієнтів, щоб мати можливість найкраще адаптувати нашу пропозицію для клієнтів.
- Мати глибоке розуміння процесів у діяльності наших клієнтів, щоб мати можливість рекомендувати модифікацію відповідних процесів і запропонувати нові продукти або технології
- Розвивати теплі взаємовідносини з клієнтами на різних рівнях і всередині організації
- Здійснювати цінове регулювання для клієнтів з метою досягнення поставлених цінових цілей, а також контролювати вчасну оплату рахунків клієнтами
- Бути активно залученим у співпрацю з усіма визначеними маркетинговими крос-функціональними командами, а також активно сприяти розробці і виконанню ринкових планів

галузевого сектору для регіону. Організація промоактивностей, участь у ярмарках і професійних галузевих асоціаціях.

**Опис кандидата:**

**Освіта:** Ступінь бакалавра/магістра

**Досвід роботи:** Мінімум 5 років роботи в комерційній та технічній сфері

**Необхідні навички:**

- Прекрасно розвинута здатність будувати відносини (для взаємозв'язку з ключовими особами на різних рівнях)
- Глибокий досвід на даних ринках (тонка хімія, продукція агрокомплексу, корми, експорт)
- Орієнтація на клієнта
- Сильні переговорні та аналітичні навички
- Проактивність і самомотивованість
- Відмінні здатності з планування та організації роботи
- Комунікабельність і ефективна взаємодія з людьми

**Професійні знання та компетенції:**

- Знання щодо продуктів і їх технічного застосування
- Вільне володіння німецькою, французькою, англійською мовами (німецька як основна)
- Знання регулюючого законодавства, пов'язаного з даними ринками
- Готовність подорожувати на регулярній основі
- ІТ знання (впевнений користувач Word, Excel, Power Point)
- Водійське посвідчення

**Про компанію: Carmeuse** – це світовий лідер у виробництві вапна, висококальцієвого вапняку та доломітового каменю. Продукція Carmeuse необхідна для виробників енергії, екологічних послуг, будівництва та виробництва. Компанія веде бізнес у 22 країнах світу, має понад 90 виробничих потужностей, розташованих майже на кожному континенті, в компанії понад 4500 співробітників. Головною цінністю компанії є люди.

**Сайт компанії:** [www.carmeuse.com](http://www.carmeuse.com)

Якщо вас зацікавила дана позиція: надсилайте CV на адресу: [jobsforukraine@carmeuse.com](mailto:jobsforukraine@carmeuse.com)