

Skupina SIJ je največja slovenska vertikalno integrirana metalurška skupina, ki s svojimi proizvodi zaseda vodilne tržne položaje na evropskih in svetovnih nišnih jeklarskih trgih. Skupina je s svojimi izdelki prisotna na več kot 80 svetovnih trgih in je med petimi največjimi slovenskimi izvozniki ter med največjimi poslovnimi skupinami v Sloveniji.

Smu priznani proizvajalec debele nerjavne pločevine in hladno valjane pločevine, visoko specializiranih in mehansko obdelanih visoko legiranih orodnih in specialnih jekel, dodatnih varilnih materialov ter industrijskih nožev, valjev in druge industrijske opreme.

Družba SIJ – Slovenska industrija jekla, d. d. je krovna družba, ki upravlja proizvodna, servisna in trgovska podjetja v skupini.

Za uresničevanje naše strategije in doseganje ciljev družbe iščemo sodelavca/ko, za zasedbo delovnega mesta VODJA PRODAJNEGA PODROČJA. Od kandidata se pričakuje, fleksibilnost in pripravljenost na potovanja ter da bo večino delovnega časa preživel v državah vzhodne Evrope, kjer bo pridobival nove stranke ter širil prodajno mrežo enega izmed prodajnih programov Skupine SIJ.

VODJA PRODAJNEGA PODROČJA (m/ž)

Glavne naloge izbranega kandidata bodo:

- V skladu z dolgoročno strategijo razvoja in rasti prodaje programa ene izmed družb Skupine SIJ, se od kandidata pričakuje načrtovanje, organizacija in izvajanje procesa prodaje izdelkov na prodajnem področju Vzhodne Evrope ter posebnih projektov pridobivanja novih poslovnih partnerjev izven Evrope ;
- Priprava prodajnih poročil in analiz izpolnjevanja mesečnih, kvartalnih in letnih prodajnih ciljev in načrtovane profitabilnosti v povezavi s prodajnim področjem Vzhodne Evrope
- Iskanje ter razvoj novih kupcev in prodajne mreže in vzdrževanje obstoječih kupcev s prodajnega področja držav Vzhodne Evrope ter posebnih projektov pridobivanja novih poslovnih partnerjev izven Evrope;
- Skrb za izpolnjevanje distribucijske politike, prodajnih kanalov in rasti tržnih deležev;
- Oblikovanje novih prodajnih in distribucijskih poti za prodajno področje držav Vzhodne Evrope;
- Priprava in sklepanje prodajnih pogodb in dogovorov s kupci s prodajnega področja držav vzhodne Evrope ter posebnih projektov pridobivanja novih poslovnih partnerjev izven Evrope;
- Skrb za ažurno spremljanje tržnih gibanj in trendov, spremljanje konkurence in obveščanje o aktualnih dogajanjih na opredeljenem prodajnem področju;
- Planiranje in izvedba promocijskih planov in komuniciranja na trgu;
- Zagotavljanje pretoka tržnih informacij in poročanje o rezultatih in aktivnostih direktorju prodaje;
- Ostala dela po navodilu vodje prodaje.

Kandidat mora izpolnjevati naslednje pogoje:

- Dokončana univerzitetna izobrazba ustrezne smeri;
- 3-5 let delovnih izkušenj;
- Aktivno znanje angleškega, poznavanje drugega tujega jezika predstavlja prednost;
- Poznavanje dela na računalniku – MS Office, podatkovne baze;
- Tehnična naravnost kandidata, prednost predstavljajo izkušnje iz trženja industrijskih izdelkov
- Vozniški izpit B kategorije
- Samoiniciativnost in dobre pogajalske sposobnosti
- Pripravljenost na pogosta potovanja v tujino

Izbranemu kandidatu nudimo:

- Delo v stabilnem podjetju in urejene pogoje dela;
- Strokovno usposabljanje in izobraževanje;
- Možnost razvoja kariere in napredovanja.



Z izbranim kandidatom/kandidatko bomo sklenili delovno razmerje za **nedoločen čas s poskusnim delom šestih mesecev.**



Kraj opravljanja dela: Pretežno izven sedeža družbe



Zainteresirani svojo prijavo z življenjepisom v slovenskem in angleškem jeziku ter dokazilom o pridobljeni strokovni izobrazbi, drugih znanjih ter opravljenih izpitih pošljite na elektronski naslov zaposlovanje@sij.si do **31.12.2021**.

