

Η εταιρεία Ζωοδυναμική επε με 30 χρόνια επιτυχημένης παρουσίας στον κτηνιατρικό χώρο, ενισχύει και επεκτείνει τις δραστηριότητες της.

Σημαντικός παράγοντας της θετικής της πορείας αποτέλεσε το ανθρώπινο δυναμικό της. Με εμπιστοσύνη στις ικανότητες των συνεργατών/τριών της και σεβασμό στις γνώσεις και την προσωπικότητα του καθενός/μιάς, επιθυμεί να επεκτείνει το δίκτυο της με άτομα με πρωτοβουλίες, νέες ιδέες, φιλοδοξίες, ομαδικότητα, συνεργασία και κυρίως πάθος για αυτό που κάνουν.

Συγκεκριμένα αναζητά:

- **Υπεύθυνο/η Πωλήσεων Περιοχής (Area Sales Manager) για Αττική, Βοιωτία, Εύβοια, Κυκλάδες.**

Αρμοδιότητες:

Δημιουργία, ανάπτυξη και διαχείριση ομάδας.
Επίβλεψη εφαρμογής του πλάνου του τμ. Πωλήσεων
Ανάλυση πωλήσεων, έλεγχος και διορθωτικές κινήσεις όπου απαιτείται.
Παρακολούθηση, υποστήριξη και καθοδήγηση πωλητών ομάδας.
Διαχείριση πλάνου εισπράξεων, συνεργασία με τμ. Οικονομικών.
Διαχείριση συγκεκριμένων πελατών (key account)
Εύρεση, διαχείριση νέων ευκαιριών πώλησης
Περιοδικές αναφορές στον Εμπορικό Διευθυντή
και ότι άλλο κριθεί απαραίτητο για την λειτουργία της θέσης

Προφίλ Υποψηφίου/ας:

Πτυχίο 3βάθμιας εκπαίδευσης (κατά προτίμηση Κτηνίατρος, Γεωπόνος, Marketer, Διοίκηση Επιχειρήσεων)
Προϋπηρεσία 3-5 ετών σε αντίστοιχο περιβάλλον / θέση.
Ικανότητες επικοινωνίας, διαπραγμάτευσης, διαχείρισης ομάδας
Εμπειρία σε μηχανογραφημένο περιβάλλον, καλή γνώση MS Office (κυρίως Excel), κατανόηση χειρισμός reporting tools, προθυμία / διάθεση για εκπαίδευση
Πολύ καλή γνώση Αγγλικής γλώσσας
Δυνατότητα ταξιδιών, διανυκτερεύσεις εκτός
Άδεια οδήγησης

Κωδικός θέσης: zooareamanag

● **Πωλητή/τρια για Αττική, Βοιωτία, Εύβοια, Κυκλάδες.**

Αρμοδιότητες:

Ανάπτυξη πελατολογίου

Επίτευξη στόχου πωλήσεων

Εξυπηρέτηση παραγγελιών, κάλυψη αναγκών πελατών

Εύρεση, διαχείριση νέων ευκαιριών πώλησης

Δημιουργία και τήρηση προγράμματος επισκέψεων, επαφών και εξοδολογίου.

Διαχείριση πλάνου εισπράξεων

Ενημέρωση και προτάσεις σε Υπεύθυνο/η Περιοχής για πελατολόγιο, ανταγωνισμό, τάσεις αγοράς.

Περιοδικές αναφορές στον/ην Υπεύθυνο/η Πωλήσεων Περιοχής

και ότι άλλο κριθεί απαραίτητο για την λειτουργία της θέσης

Προφίλ Υποψηφίου/ας:

Πτυχίο 3βάθμιας εκπαίδευσης (κατά προτίμηση Κτηνίατρος, Γεωπόνος, Ζωοτέχνης).

Προϋπηρεσία στον κτηνιατρικό χώρο θα συνεκτιμηθεί.

Ικανότητες επικοινωνίας, διαπραγμάτευσης, δημιουργίας πελατολογίου.

Εμπειρία σε μηχανογραφημένο περιβάλλον, καλή γνώση MS Office (κυρίως Excel),

κατανόηση χειρισμός reporting tools, προθυμία / διάθεση για εκπαίδευση

Επαρκής γνώση Αγγλικής γλώσσας

Δυνατότητα ταξιδίων, διανυκτερεύσεις εκτός

Άδεια οδήγησης

Κωδικός θέσης: zoovetsale

● **Υπεύθυνο/η Διαχείρισης Επιχειρηματικής Μονάδας (BU Manager) Βιοκτόνων και Δημόσιας Υγείας προϊόντων**

Αρμοδιότητες:

Εκπόνηση και εφαρμογή πλάνου Προϊόντων και Πωλήσεων
Δημιουργία, ανάπτυξη και διαχείριση ομάδας.
Ανάλυση πωλήσεων, έλεγχος και διορθωτικές κινήσεις όπου απαιτείται.
Παρακολούθηση, υποστήριξη και καθοδήγηση πωλητών ομάδας.
Διαχείριση πλάνου εισπράξεων, συνεργασία με τμ. Οικονομικών.
Διαχείριση συγκεκριμένων πελατών (key account)
Εύρεση, διαχείριση νέων ευκαιριών πώλησης
Περιοδικές αναφορές στον Εμπορικό Διευθυντή και το Product Manager
και ότι άλλο κριθεί απαραίτητο για την λειτουργία της θέσης

Προφίλ Υποψηφίου/ας:

Πτυχίο 3βάθμιας εκπαίδευσης (κατά προτίμηση Γεωπόνος)
Προϋπηρεσία 3-5 ετών σε αντίστοιχο περιβάλλον
Ικανότητες επικοινωνίας, διαπραγμάτευσης, διαχείρισης ομάδας
Εμπειρία σε μηχανογραφημένο περιβάλλον, καλή γνώση MS Office (κυρίως Excel),
κατανόηση χειρισμός reporting tools, προθυμία / διάθεση για εκπαίδευση
Πολύ καλή γνώση Αγγλικής γλώσσας
Δυνατότητα ταξιδιών, διανυκτερεύσεις εκτός
Άδεια οδήγησης

Κωδικός θέσης:zoobiomanag

- **Πωλητή/τρια στο τμήμα Βιοκτόνων και Δημόσιας Υγείας προϊόντων για Μακεδονία, Θράκη.**

Αρμοδιότητες:

Ανάπτυξη πελατολογίου

Επίτευξη στόχου πωλήσεων

Εξυπηρέτηση παραγγελιών, κάλυψη αναγκών πελατών

Γνώση και επίδειξη εφαρμογής των προϊόντων

Εύρεση, διαχείριση νέων ευκαιριών πώλησης

Δημιουργία και τήρηση προγράμματος επισκέψεων, επαφών και εξοδολογίου.

Διαχείριση πλάνου εισπράξεων

Ενημέρωση και προτάσεις στον/ην BU Manager για πελατολόγιο, ανταγωνισμό, τάσεις αγοράς.

Περιοδικές αναφορές στον/ην BU Manager

και ότι άλλο κριθεί απαραίτητο για την λειτουργία της θέσης

Προφίλ Υποψηφίου/ας:

Πτυχίο 3βάθμιας εκπαίδευσης (κατά προτίμηση Γεωπόνος, Φυτικής Παραγωγής).

Προϋπηρεσία στον χώρο θα συνεκτιμηθεί.

Ικανότητες επικοινωνίας, διαπραγμάτευσης, δημιουργίας πελατολογίου.

Εμπειρία σε μηχανογραφημένο περιβάλλον, καλή γνώση MS Office (κυρίως Excel),

κατανόηση χειρισμός reporting tools, προθυμία / διάθεση για εκπαίδευση

Επαρκής γνώση Αγγλικής γλώσσας

Δυνατότητα ταξιδιών, διανυκτερεύσεις εκτός

Άδεια οδήγησης

Κωδικός θέσης: zoobiosale

Επικοινωνία:

Οι ενδιαφερόμενοι παρακαλούνται να αποστείλουν το βιογραφικό τους στο: hr@zoodynamiki.gr με θέμα τον κωδικό θέσης που τους ενδιαφέρει.

Όλες οι αιτήσεις θα θεωρηθούν εμπιστευτικές.