

Dla renomowanej, międzynarodowej firmy z branży FMCG poszukujemy aktywnych i zmotywowanych osób, które po licznych, specjalnie dedykowanych szkoleniach krajowych i zagranicznych oraz procesie wdrażania obejmą stanowisko:

## KIEROWNIK REJONU SPRZEDAŻY

Nr ref.:KRS /05/bk

Miejsce pracy – województwa: małopolskie, śląskie, opolskie, łódzkie, dolnośląskie, lubuskie, wielkopolskie, kujawsko-pomorskie, mazowieckie.

### Zakres obowiązków:

- odpowiedzialność za prawidłowe funkcjonowanie sklepów i rozwój sprzedaży w powierzonym regionie (początkowo jednego sklepu, w dalszej perspektywie kilku)
- skuteczna realizacja założonych planów sprzedaży
- monitorowanie rynku i analiza potrzeb Klientów
- nadzór nad kształtowaniem asortymentu i zamawianiem towarów
- dbałość o wizerunek sklepów
- zarządzanie podległym personelem

### Wymagania:

- wykształcenie wyższe (min. licencjackie)
- **bardzo dobra znajomość języka niemieckiego**
- doświadczenie jako przedstawiciel handlowy mile widziane
- czynne prawo jazdy kat. B
- bardzo dobra znajomość MS Excel
- wysoka kultura osobista oraz umiejętności interpersonalne
- mobilność i dyspozycyjność (częste wyjazdy służbowe)
- odpowiedzialność i bardzo dobra organizacja pracy

### Firma oferuje:

- stabilne zatrudnienie (umowa o pracę) oraz atrakcyjne wynagrodzenie
- możliwość rozwoju osobistego i podnoszenia kompetencji w międzynarodowych strukturach firmy
- szeroki pakiet szkoleń krajowych i zagranicznych
- niezbędne narzędzia pracy, m.in. samochód służbowy
- możliwość awansu

Jeżeli zainteresowała Państwa nasza oferta, prosimy o przesłanie aktualnego CV oraz listu motywacyjnego na adres: [kandydaci@lichtwer.pl](mailto:kandydaci@lichtwer.pl)  
Każda aplikacja jest przez nas rozpatrywana indywidualnie.

Prosimy o dopisanie następującej klauzuli:

*"Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w ofercie pracy dla potrzeb procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 27.08.1997r. Dz. U. z 2002 r., Nr 101, poz. 923 ze zm."*

**Słowa kluczowe:** FMCG, sprzedaż, kierownik rejonu sprzedaży, trainee, regionalny kierownik sprzedaży, sieć handlowa, staż, program dla młodych menadżerów