

Stanowisko	Przedstawiciel Handlowy w branży TSL
Miejsce pracy	<ul style="list-style-type: none"> Warszawa, Łódź, Poznań, Gdynia, Tczew, Bydgoszcz, Wrocław, Katowice, Kraków
Obowiązki	<ul style="list-style-type: none"> nawiązywanie i budowanie stałych relacji handlowych z klientami i przewoźnikami rozwijanie kontaktów handlowych i budowanie długofalowych relacji z nowymi partnerami efektywna współpraca z działami operacyjnymi sporządzanie ofert oraz zamówień handlowych realizowanie planów sprzedaży bieżące raportowanie przebiegu i wyników pracy
Wymagania	<ul style="list-style-type: none"> Znajomości branży TSL- warunek konieczny Doświadczenia na podobnym stanowisku – min. Rok
Dni i godziny pracy	<ul style="list-style-type: none"> Poniedziałek – piątek 8-16 / 9-17
Rodzaj umowy	<ul style="list-style-type: none"> Umowa o pracę
Wynagrodzenie	<ul style="list-style-type: none"> Podstawa + prowizje + premie
Uposażenie (narzędzia pracy)	<ul style="list-style-type: none"> komputer / telefon / samochód służbowy
Benefity pozapłacowe	<ul style="list-style-type: none"> Ubezpieczenie na życie, karta multisport