

<b>Stanowisko</b>	<b>Specjalista ds. Sprzedaży w branży TSL Sea&amp;Air</b>
<b>Miejsce pracy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gdynia, Warszawa, Kraków</li> </ul>
<b>Obowiązki</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sprzedaż frachtu morskiego i lotniczego na podległym terenie</li> <li>• nawiązywanie i budowanie stałych relacji handlowych z klientami i przewoźnikami</li> <li>• efektywna współpraca z działami operacyjnymi</li> <li>• sporządzanie ofert oraz zamówień handlowych</li> <li>• realizowanie planów sprzedaży</li> <li>• bieżące raportowanie przebiegu i wyników pracy</li> <li>• Stałe monitorowanie rynku TSL</li> </ul>
<b>Wymagania</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Znajomości branży TSL- warunek konieczny</li> <li>• Doświadczenia na podobnym stanowisku – min 2 lata</li> <li>• Orientacja na klienta</li> <li>• Nastawienie na realizację celów</li> <li>• Otwartość, komunikatywność oraz wysoki poziom kultury osobistej</li> </ul>
<b>Dni i godziny pracy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poniedziałek – piątek 8-16 / 9-17</li> </ul>
<b>Rodzaj umowy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umowa o pracę</li> </ul>
<b>Wynagrodzenie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Podstawa + prowizje + premie</li> </ul>
<b>Uposażenie (narzędzia pracy)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• komputer / telefon / samochód służbowy</li> </ul>