



ACO to globalny lider w branży odwodnień. Od wielu lat dostarczamy wysokiej jakości produkty i usługi naszym klientom na całym świecie. ACO należy do czołówki krajowych producentów systemów zarządzania wodami deszczowymi – odwodnień, separatorów, wpustów, skrzynek rozsączających, regulatorów przepływu.

Jeśli działasz odważnie i kreatywnie, masz umysł otwarty na świat, potrafisz przyjąć inną perspektywę od własnej, bierzesz odpowiedzialność za swoje wybory i decyzje, a jednocześnie potrafisz słuchać innych z empatią i zrozumieniem – dołącz do nas. W związku z ciągłym rozwojem i wzmacnianiem naszego zespołu poszukujemy Kandydatów do pracy na stanowisko:

## REGIONALNY KIEROWNIK DS. SPRZEDAŻY I PROJEKTOWANIA

Region: Warszawa

### NASZE OCZEKIWANIA:

- Wykształcenie wyższe techniczne (preferowany profil: budowlany, inżynieria środowiska)
- Doświadczenie w branży inżynieryjno –technicznej oraz min. 5-letnie doświadczenie w zakresie współpracy z klientem;
- Znajomość procedur przetargowo-inwestycyjnych;
- Wiedza na temat klientów uczestniczących w procesach inwestycyjnych na podległym obszarze;
- Wiedza w zakresie komunikacji marketingowej;
- Bardzo dobra znajomość MS Office; dobra znajomość programów do projektowania w tym AutoCAD;
- Prawo jazdy kat B;
- Znajomość języka angielskiego będzie dodatkowym atutem;
- Chęć uczenia się, otwartość, odwaga i kreatywność w działaniu;
- Inicjatywa i konsekwencja w planowaniu i osiągnięciu celów;
- Ciekawość, spostrzegawczość, umiejętność analitycznego myślenia i wyciągania wniosków .

### KLUCZOWE ZADANIA:

- Realizacja zdefiniowanych planów sprzedażowych i projektowych z uwzględnieniem grup produktowych;
- Utrzymanie obecnej sieci klientów oraz poszukiwanie nowych;
- Tworzenie i realizacja regionalnych planów sprzedaży na podległym terenie zgodnych ze strategią ACO;
- Znajomość i budowanie relacji z osobami decyzyjnymi wśród przydzielonej grupy Klientów;
- Prowadzenie doradztwa handlowego i technicznego oraz szkoleń dla wybranych grup klientów;
- Analiza rynku i potrzeb klientów oraz dostosowywanie do nich warunków sprzedaży i obsługi;
- Pozyskiwanie informacji o inwestycjach z dostępnych źródeł, aktywna wymiana informacji z osobami wewnątrz organizacji;
- Organizowanie i współuczestniczenie w szkoleniach i konferencjach branżowych;
- Uczestnictwo w procesie prognozowania popytu i operacji;
- Badanie rynku i monitoring konkurencji na podległym obszarze;
- Wsparcie procesu reklamacyjnego oraz procesu kontroli należności;

### OFERUJEMY:

- umowę o pracę w pełnym wymiarze godzin;
- wsparcie w doskonaleniu umiejętności i kompetencji w międzynarodowej rodzinnej organizacji z pasją;
- samodzielność i odpowiedzialność w realizacji zadań;
- życzliwe i przyjazne środowisko pracy ;
- wynagrodzenie adekwatne do wykonywanej pracy i umiejętności;
- atrakcyjny pakiet dodatkowych świadczeń: m.in. prywatną opiekę medyczną, ubezpieczenie grupowe, bezpłatne posiłki, dofinansowanie do karty MultiSport, itp.

**Jeżeli chcesz do nas dołączyć prosimy o przesłanie CV na adres: [hr@aco.pl](mailto:hr@aco.pl)**

Informujemy, że skontaktujemy się wyłącznie z wybranymi kandydatami. Prosimy o zamieszczenie w aplikacji następującej klauzuli: „Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji prowadzonego przez administratora danych osobowych ACO Elementy Budowlane Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Legionowie zgodnie z RODO”.