

Key account manager

Regionální rozvojová agentura Východní Moravy byla založena 9.2.1998 Ministerstvem pro místní rozvoj ČR, Krajskou hospodářskou komorou a Sdružením měst a obcí Východní Moravy jako zájmové sdružení právnických osob.

Činnost agentury byla od počátku zaměřena především na systematický rozvoj Zlínského kraje společně s rozvojem měst a obcí, podporu zahraničních investic, rozvoj příhraniční spolupráce. RRA VM je členem České asociace rozvojových agentur (ČARA) a spolupracuje s organizacemi na národní a regionální úrovni.

V současnosti jsou členy sdružení Regionální rozvojová agentura Východní Moravy, Krajská hospodářská komora, Sdružením měst a obcí Východní Moravy, Institut pro regionální spolupráci a Univerzita Tomáše Bati.

V souvislosti s novým dotačním obdobím hledáme vhodné uchazeče na pozici Key account manager. Key account manager je zodpovědný za budování a udržování vlivných vztahů se zákazníky s cílem zvýšit dostupnost služeb společnosti, rozšířit a prohloubit portfolio stávajících zákazníků a přinést do společnosti profitabilní objem prodeje.

ZODPOVĚDNOST:

- Key account manager proaktivně rozvíjí komunikaci a buduje dlouhodobé vztahy s klíčovými zákazníky, zajišťuje nové zakázky, navazuje spolupráci s novými zákazníky
- ve spolupráci se zákazníky identifikuje a využívá obchodní příležitosti
- je zodpovědný za celkovou obchodní politiku společnosti
- požadavky zákazníka a jeho priority řeší včas, efektivně a vždy s přidanou hodnotou pro zákazníka
- aktivně sleduje a reportuje situaci na trhu s cílem sdílet informace s ostatními kolegy
- k průzkumu trhu a sjednávání kontaktů s novými zákazníky je mu k dispozici obchodní oddělení společnosti, se kterým Key account manager úzce spolupracuje

Požadujeme:

- obchodní a prezentační dovednosti na výborné úrovni
- nadšení, aktivní přístup k práci a pozitivní přístup ke změnám
- vytrvalost při dosahování cílů a vlastní motivaci dotahovat věci do konce, umění plánovat a stanovovat priority
- umění vnímat klíčové potřeby zákazníka, nabídnout a prodat vhodná řešení
- min. 2 roky praxe v oblasti samostatné akviziční činnosti (přímé jednání se zákazníkem, konzultační činnost, práce v terénu, jednání se soukromým sektorem)
- ochotu vzdělávat se, otevřenost novým informacím z profesní oblasti
- časovou flexibilitu, možnost absolvování vícedenních služebních cest po celé ČR
- dobrou uživatelskou znalost práce na PC (MS Office – word, excel, PP, outlook)
- řidičský průkaz B, aktivní řidič (min. 50 000km) /radost z řízení

- hledáme spolupracovníky z různých krajů ČR, podmínkou je dobrá dostupnost do Zlína - 1x týdně požadujeme celodenní přítomnost v sídle společnosti

Nabízíme:

- zázemí společnosti s 17ti-letou zkušeností na trhu a profesionální tým spolupracovníků
- prostředí s firemní kulturou založenou na otevřenosti, týmové práci a neformálních vztazích
- samostatnou a zodpovědnou práci
- základní nástupní plat až v závislosti na schopnostech a zkušenostech,
- vysoké % odměny z objemu dohodnutých zakázek
- zaškolení a profesní rozvoj v oblasti dotačního prostředí a obchodní politiky
- v případě vzájemné spokojenosti spolupráci v celém rozpočtovém období EU 2014 – 2020
- proplácení cestovních náhrad
- notebook, telefon

Výhodou:

- orientace v dotačních a grantových programech
- obchodní zkušenosti
- živnostenský list

V případě vašeho zájmu zašlete prosím strukturovaný životopis na adresu rravm@rravm.cz, do předmětu uveďte název pozice.