



Менеджер по работе с ключевыми клиентами

Твои wow задачи:

- Контроль и выполнение плана продаж по вверенным клиентам
- Взаимодействие с ключевыми клиентами: Федеральные сети DIY (ОБИ, Бауцентр и др.)
- Разработка и реализация стратегии развития вверенных клиентов на текущий и будущий периоды (промо-кампании, листинг, новые категории, маркетинг)
- Формирование предложений руководству по улучшению позиции бренда в сети и на рынке, увеличению объемов продаж
- Анализ и предложения по повышению эффективности работы полевой команды в рамках вверенных сетей
- Взаимодействие, наставничество, управление полевой командой в рамках вверенных сетей
- Сбор и анализ данных по конкурентам, их активностям. Годовое планирование продаж, прогнозирование объемов
- Обеспечение своевременного и корректного документооборота

Твой wow опыт:

- Опыт работы на позиции КАМ от 3-х лет
- Опыт взаимодействия с отделом закупок сетевых ритейлеров и высшим руководством компаний
- Умение вести переговоры на высоком уровне
- Понимание процессов и логики принятия решений сетевыми ритейлерами
- Ориентированность на результат, самостоятельность, активность
- Опыт работы в товарных группах с большими количествами SKU
- Опыт работы с ОБИ и DIY клиентами - как серьезное преимущество

Мы – Керхер! С нами круто!

Просто направь свое резюме на mailhr@karcher.com. Мы с нетерпением ждем возможности узнать своих кандидатов.

Вместе мывносим значительный вклад в чистоту во всем мире!