

nije svejedno gde radite

Kompanija Nectar je posle samo 14 godina postojanja ubedljivo zauzela poziciju lidera u preradi voća i proizvodnji voćnih sokova i nektara u regionu jugoistočne Evrope. Zbog izuzetnog kvaliteta i originalne komunikacije sa potrošačima, Nectar je izrastao u jednu od najprepoznatljivijih robnih marki Srbije. Sa moderno opremljenim pogonom u Bačkoj Palanci, našim potrošačima nudimo jedinstvene proizvode potvrđenog kvaliteta.

Od samog početka svog postojanja Nectar je prepoznao vrednost i značaj ljudskog potencijala. Trudimo se da svim članovima našeg tima pružimo mogućnost životne ravnoteže u odnosu na profesionalni i lični razvoj i da u okviru kompanije stvorimo klimu koja podržava ispoljavanje individualnosti i kreativnosti. Iako imamo više od 650 zaposlenih, zbog svojih planova za budućnost, u konstantnoj smo potrazi za ambicioznim ljudima različitog obrazovanja, veština, talenata i interesovanja.

Ako ste pouzdana, dinamična, kreativna i odgovorna osoba, spremna na timski rad i dokazivanje u potsticajnoj radnoj sredini, te ukoliko ste spremni sa nama da kreirate zajedničku budućnost, javite nam se, a mi ćemo Vam pružiti priliku za profesionalan i lični razvoj u dinamičnom poslovnom okruženju.



KEY ACCOUNT MANAGER – više izvršilaca (mesto rada Beograd, Novi Sad)

OPIS POSLA:

- Učestvujete u kreiranju prodajne strategije za Key Account kupce.
- Učestvujete u kreiranju cenovne i rabatne politike za Key Account kupce.
- Ugovaranje godišnjih planova sa Key Account kupcima u koordinaciji sa Direktorom prodaje
- Ugovaranje pozicije proizvoda (sekcije pića, frižideri, police, floor display i sl.)
- Planiranje i ugovaranje promotivnih i prodajnih aktivnosti i u prodajnim objektima Key Account kupaca.
- Obilazak prodajnih objekata u cilju kontrole poštovanja ugovorenih pozicija proizvoda i POS-a u maloprodajnim objektima Key Account kupaca.
- Analizu poslovanja sa Key Account kupcima : prodaja – naplata – troškovi.
- Kreiranje dnevnih, nedeljnih i periodičnih izveštaja o aktivnostima poslovanja sa Key Account kupcima.
- Istraživanje tržišta sa ciljem da se pronađu novi kupci proizvoda.
- Istraživanje tržišta sa ciljem da se poveća prodaja robe kupcima sa kojima je već uspostavljena saradnja

USLOVI ZA ZAPOSLENJE:

- VS ili VSS (ekonomskog ili management usmerenja)
- Iskustvo na istim ili sličnim pozicijama minimum 3god
- Visok nivo poznavanja rada na računaru (MS Office)
- Visok nivo poznavanja FMCG tržišta Srbije
- Spremnost na rad pod pritiskom i u dinamičnom radnom okruženju
- Orjentisanost na ciljeve i rezultate
- Vozačka dozvola B kategorije

Prijavu poslati na e-mail adresu: posao@nectar.rs

Kontakt će biti uspostavljen samo sa kandidatima koji uđu u uži izbor.
Konkurs traje 15 dana od dana objave ovog oglasa.

PRIHVATAMO ISKLJUČIVO PRIJAVE POSLATE NA E-MAIL ADRESU