

Przegląd Płac
Sprzedaż i Marketing
Polska 2013





Łatwiej niż sądzisz, Szybciej
niż myślisz, Skuteczniej niż się
spodziewasz, Więcej niż planujesz,
Pewniej niż zakładasz.

Więcej pod numerem infolinii:

0 800 MONSTER
(0 800 6667837)

monsterpolska.pl

Spis treści

| | |
|--|-----------|
| Wprowadzenie | 6 |
| Metodologia badania | 7 |
| Marketing B2B | 9 |
| Online Marketing Specialist | 10 |
| Digital Marketing Manager | 11 |
| Marketing Specialist | 12 |
| Marketing Coordinator | 13 |
| Product Manager | 14 |
| Sprzedaż B2B | 15 |
| Sales Representative | 16 |
| Junior Key Account Manager | 17 |
| Key Account Manager / Business Development Manager | 18 |
| Key Account Manager / Corporate Account Manager | 19 |
| Retail | 21 |
| Sprzedawca | 22 |
| Zastępca Kierownika Sklepu | 23 |
| Kierownik Sklepu | 24 |
| Dyrektor Sklepu | 25 |
| Regionalny Kierownik Sprzedaży | 26 |
| Retail Account Manager | 27 |
| Regional Visual Merchandiser | 28 |
| Brand Manager | 29 |
| Kierownik Sklepu Internetowego | 30 |

| | |
|---|-----------|
| Marketing FMCG Trade Marketing Category Management | 31 |
| Assistant Brand Manager | 32 |
| Junior Brand Manager | 33 |
| Brand Manager | 34 |
| Trade Marketing Specialist | 35 |
| Junior Trade Marketing Manager | 36 |
| Trade Marketing Manager | 37 |
| Category Development Specialist | 38 |
| Junior Category Manager | 39 |
| Category Manager | 40 |
| Sprzedaż FMCG | 41 |
| Przedstawiciel Handlowy | 42 |
| Key Account Representative | 43 |
| Regionalny Kierownik Sprzedaży | 44 |
| District Manager | 45 |
| Junior Key Account Manager | 46 |
| Key Account Manager | 47 |
| Obsługa Klienta | 49 |
| Customer Service Specialist | 50 |
| Customer Service Team Leader | 51 |
| Customer Service Manager | 52 |
| Page Personnel w Polsce | 53 |

Wprowadzenie

Szanowni Państwo,

Z przyjemnością oddaję w Państwa ręce najnowszą edycję Przeglądu Płac w obszarze Sprzedaży i Marketingu, przygotowanego przez konsultantów Page Personnel. Znajdą w nim Państwo informacje o aktualnych warunkach rynkowych, trendach oraz poziomach wynagrodzeń w tym sektorze w Polsce.



Page Personnel od 1994 roku na świecie wspiera zarówno Kandydatów oferując im profesjonalne doradztwo i pomagając w planowaniu kariery, jak i Klientów, dla których jesteśmy godnym zaufania partnerem biznesowym. Dane zaprezentowane w Przeglądzie oparte są na codziennej działalności naszych konsultantów oraz menedżerów - w 2012 roku spotkaliśmy się w Polsce z ponad jedenastoma tysiącami kandydatów oraz z sukcesem zakończyliśmy ponad 850 projektów rekrutacyjnych.

Ostatnich dwanaście miesięcy okazało się być, wbrew panującej sytuacji makroekonomicznej, czasem rozwoju branży Retail w Polsce, przede wszystkim w sektorze produktów „premium”. Być może, prawdziwe jest więc twierdzenie Leonarda Laudera o tzw. „Efekcie szminki”. Konsumentom zmuszeni do ograniczenia znaczących wydatków decydują się na zakup lepszej jakości kosmetyków, ubrań, czy też gadżetów elektronicznych, generując tym samym popyt na produkty z nieco wyższej półki.

Niezmiennie, jak co roku prawdziwe jest też kreatywne rozwinięcie skrótu FMCG jako „Fast Moving Candidate Goods” - firmy z branży dóbr szybko zbywalnych cały czas muszą mierzyć się ze znaczącą rotacją personelu - zarówno na stanowiskach sprzedażowych, jak i marketingowych. Dobra informacja jest jednak taka, że im wyższe stanowiska - tym rotacja mniejsza.

Pracodawcy poszukują najlepszej kadry - specjalistów, którzy pozwolą im zdystansować konkurencję w nieustającym wyścigu o umysły i... portfele klientów, szczególnie w czasach słabnącej koniunktury. Stąd też moje przekonanie, że w nadchodzących miesiącach, bez wątpienia nie łatwo będzie znaleźć skutecznych specjalistów ds. sprzedaży czy też marketingu, którzy będą w stanie pochwalić się wiedzą o rynku, doświadczeniem oraz znajomością języków obcych.

Mam nadzieję, że informacje zaprezentowane w najnowszym Przeglądzie Płac będą dla Państwa ciekawą lekturą i pozwolą na interesujące i miarodajne porównania Państwa zasobów z tym, co aktualnie oferuje rynek.

Zapraszam do lektury,

Z poważaniem
Piotr Dziędzic
Dyrektor Page Personnel

Metodologia badania

Przegląd Płac Page Personnel powstał na podstawie codziennej pracy naszych konsultantów w 2012 roku. Dane zawarte w tym opracowaniu pochodzą z analizy informacji pochodzących z dwóch różnych źródeł:

- bazy danych Page Personnel (pod uwagę brane były deklarowane poziomy wynagrodzeń kandydatów z obszarów sprzedaży i marketingu)
- informacji zgromadzonych przy okazji akceptowania ofert pracy przez kandydatów rekrutowanych przez Page Personnel w okresie od stycznia do grudnia 2012 roku.

Naszymi klientami są firmy ze wszystkich sektorów gospodarki, w szczególności: FMCG, produkcji, opakowań, handlu, nieruchomości, sektora farmaceutycznego, energetycznego, IT oraz telekomunikacji, mediów, a także transportu i logistyki.

Dla każdego stanowiska przedstawiony został minimalny, maksymalny oraz najczęściej oferowany poziom wynagrodzenia podstawowego. Wszystkie informacje dotyczą osób zatrudnionych przez oddziały międzynarodowych firm na terenie Aglomeracji warszawskiej, które władają językiem angielskim w stopniu przynajmniej średniozaawansowanym.

Chcemy podkreślić, że w trakcie analizy minimalnych i maksymalnych poziomów wynagrodzeń należy wziąć pod uwagę czynniki dodatkowe, takie jak:

- aktualne warunki rynkowe
- wielkość firmy oraz fazę jej rozwoju
- pełnioną funkcję
- zaangażowanie w projekty specjalne



Online Marketing Specialist

Zakres obowiązków:

- Zarządzanie treściami na stronach internetowych
- Prowadzenie i optymalizacja kampanii reklamowych (CPC, CPM)
- Samodzielne pozycjonowanie oraz optymalizacja stron internetowych
- Przygotowanie i prowadzenie newsletterów oraz kampanii mailingowych
- Monitorowanie działań konkurencji

Raportowanie:

Digital Marketing Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. roczne doświadczenie w zarządzaniu stronami internetowymi
- Udokumentowane sukcesy w prowadzeniu kampanii direct marketingowych
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego
- Praktyczna znajomość narzędzi Google (AdWords, Analytics) oraz umiejętność efektywnego prowadzenia kampanii SEM
- Doskonała znajomość narzędzi marketingowych w kanałach social media
- Biegła znajomość pakietu Microsoft Office oraz środowiska Windows

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 5 000 |
| Najczęściej oferowane | 6 500 |
| Maksimum | 8 000 |

Digital Marketing Manager

Zakres obowiązków:

- Zarządzanie zespołem Online Marketing Specialist-ów (2 – 4 osoby)
- Odpowiedzialność i koordynacja procesu generowania jakościowych leadów sprzedażowych
- Planowanie i nadzór nad budżetem marketingowym
- Organizacja kalendarza akcji marketingowych
- Zarządzanie marketingiem internetowym firmy
- Przygotowanie promocji nowych produktów
- Budowanie i rozwijanie bazy danych klientów firmy

Raportowanie:

Dyrektor Marketingu

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 5-letnie doświadczenie w marketingu w sektorze B2B
- Doświadczenie w zarządzaniu kilkusobowym zespołem
- Udokumentowane sukcesy w prowadzeniu kampanii marketingowych w internecie
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego
- Wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne
- Umiejętność zarządzania priorytetami
- Doskonała znajomość narzędzi Google (AdWords, Analytics)
- Obsługa pakietu Microsoft Office oraz środowiska Windows

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|--------|
| Minimum | 10 000 |
| Najczęściej oferowane | 11 000 |
| Maksimum | 14 000 |

Marketing Specialist

Zakres obowiązków:

- Odpowiedzialność za przygotowywanie materiałów informacyjnych i reklamowych firmy
- Pomoc przy planowaniu działań marketingowych krótko- i długookresowych
- Współpraca z agencjami reklamowymi oraz zewnętrznymi dostawcami
- Samodzielne prowadzenie projektów marketingowych
- Organizacja konferencji, seminariów i szkoleń
- Monitorowanie i analiza prowadzonych akcji marketingowych
- Monitoring rynku i konkurencji
- Analiza wyników badań rynkowych

Raportowanie:

Marketing Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 2 lata doświadczenia w pracy w dziale marketingu
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego
- Znajomość narzędzi marketingu internetowego
- Umiejętność pracy w zespole oraz zdolności organizacyjne
- Bardzo dobra znajomość obsługi programów pakietu Microsoft Office

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 5 000 |
| Najczęściej oferowane | 6 000 |
| Maksimum | 7 000 |

Marketing Coordinator

Zakres obowiązków:

- Zarządzanie budżetem marketingowym (monitoring, przygotowanie prognoz porównywanie ofert na produkty i usługi)
- Przygotowywanie i koordynowanie konferencji, seminariów i szkoleń dla klientów firmy
- Tworzenie i wdrażanie strategii marketingowej
- Współpraca z zewnętrznymi agencjami przy prowadzeniu kampanii internetowych
- Tworzenie media planów dla poszczególnych obszarów działalności firmy
- Analiza skuteczności działań marketingowych
- Zbieranie i porównywanie informacji na temat rynku i produktów
- Analiza wyników badań rynkowych

Raportowanie:

Marketing Manager
Dyrektor Marketingu

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 3 lata doświadczenia w pracy w dziale marketingu
- Doświadczenie we współpracy z zewnętrznymi dostawcami usług
- Biegła znajomość języka angielskiego
- Umiejętność planowania i ustalania priorytetów oraz pracy pod presją czasu
- Umiejętność pracy w zespole oraz wysokie zdolności organizacyjne

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 6 000 |
| Najczęściej oferowane | 7 500 |
| Maksimum | 9 000 |

Product Manager

Zakres obowiązków:

- Pełna odpowiedzialność za zarządzanie kluczową grupą produktową firmy
- Przygotowanie marketing mixes i strategii marketingowej dla podległych produktów
- Analizowanie rynku pod kątem potencjału sprzedażowego
- Przygotowywanie materiałów informacyjnych i reklamowych firmy
- Koordynowanie procesu wprowadzania nowych produktów na rynek
- Monitorowanie rynku i konkurencji
- Pełna odpowiedzialność za P&L oraz wynik finansowy podległych produktów

Raportowanie:

Group Product Manager
Marketing Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 3-letnie doświadczenie w marketingu produktowym
- Biegła znajomość języka angielskiego
- Dojrzałość biznesowa, umiejętność planowania i ustalania priorytetów
- Umiejętność pracy pod presją czasu
- Umiejętność obsługi komputera w środowisku MS Office

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|--------|
| Minimum | 10 000 |
| Najczęściej oferowane | 12 000 |
| Maksimum | 14 000 |

Sprzedaż B2B



Sales Representative

Zakres obowiązków:

- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów
- Realizowanie założonych celów sprzedażowych
- Budowanie bazy potencjalnych klientów biznesowych
- Utrzymywanie pozytywnych relacji z klientami
- Przygotowywanie ofert handlowych
- Bieżące raportowania przebiegu i wyników pracy

Raportowanie:

Regionalny Kierownik Sprzedaży

Profil Kandydata:

- Wykształcenie min. średnie,
- Min. 2 lata doświadczenia w aktywnym pozyskiwaniu klientów w sektorze B2B
- Komunikatywność i umiejętność budowania relacji
- Dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 4 000 |
| Najczęściej oferowane | 5 500 |
| Maksimum | 6 500 |

Junior Key Account Manager

Zakres obowiązków:

- Aktywne pozyskiwanie klientów z sektora B2B
- Poszukiwanie nowych możliwości rozwoju biznesu
- Aktywny udział w przygotowaniu strategii sprzedażowej
- Analiza potencjału rynku lokalnego pod kątem rozwoju sprzedaży
- Realizacja założonych planów sprzedażowych

Raportowanie:

- Key Account Manager
- Dyrektor Sprzedaży

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 2 lata doświadczenia w sprzedaży usług lub rozwiązań klientom z sektora B2B
- Biegła znajomość języka angielskiego
- Doskonałe umiejętności komunikacyjne i negocjacyjne
- Wysoka kultura osobista i biznesowa
- Prawo jazdy kat. B

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 7 000 |
| Najczęściej oferowane | 8 000 |
| Maksimum | 9 000 |

Key Account Manager / Business Development Manager

Zakres obowiązków:

- Aktywne pozyskiwanie klientów o największym potencjale z sektora B2B
- Wielopłaszczyznowe zarządzanie relacjami z kluczowymi klientami firmy
- Aktywne wykorzystywanie narzędzi sprzedażowych up-selling & cross-selling
- Samodzielne prowadzenie spotkań biznesowych
- Kompleksowe doradztwo w zakresie oferowanych usług/rozwiązań
- Monitorowanie działań konkurencji oraz wdrażanie nowych strategii rozwoju
- Analiza rynku pod kątem potencjału rozwoju sprzedaży

Raportowanie:

- Dyrektor Sprzedaży
- National Key Account
- General Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe, ekonomiczne lub pokrewne
- Min. 3-letnie, udokumentowane doświadczenie w sprzedaży usług/rozwiązań do klientów z sektora B2B
- Biegła znajomość języka angielskiego
- Umiejętność pracy indywidualnej i zespołowej oraz determinacja do osiągnięcia wyznaczonych celów
- Doskonała umiejętność planowania i organizacji pracy
- Duża samodzielność i łatwość w podejmowaniu decyzji
- Prawo jazdy kat. B

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|--------|
| Minimum | 9 000 |
| Najczęściej oferowane | 10 000 |
| Maksimum | 12 000 |

Key Account Manager / Corporate Account Manager

Zakres obowiązków:

- Budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji z bieżącymi partnerami biznesowymi
- Wielopłaszczyznowe zarządzanie portfelem kluczowych klientów firmy oraz sprzedaż dodatkowych usług/rozwiązań
- Analiza potrzeb klientów w obszarze świadczonych usług/rozwiązań w celu przygotowania indywidualnych ofert handlowych
- Samodzielne prowadzenie spotkań biznesowych z wybranymi klientami firmy
- Kompleksowe doradztwo w zakresie oferowanych usług/rozwiązań
- Monitorowanie działań konkurencji oraz wdrażanie nowych strategii rozwoju
- Analiza rynku pod kątem potencjału rozwoju sprzedaży

Raportowanie:

- Dyrektor Sprzedaży
- Corporate Account Director
- General Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 3-letnie, udokumentowane doświadczenie w sprzedaży B2B
- Doświadczenie w skutecznym rozwoju sprzedaży rozwiązań dedykowanych kluczowym klientom z sektora B2B (up selling)
- Biegła znajomość języka angielskiego
- Praktyczna umiejętność prowadzenia długich cykli negocjacji ze strategicznymi klientami firmy
- Doskonała umiejętność planowania i organizacji pracy
- Duża samodzielność i łatwość w podejmowaniu decyzji
- Prawo jazdy kat. B

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|--------|
| Minimum | 9 000 |
| Najczęściej oferowane | 10 000 |
| Maksimum | 12 000 |



Sprzedawca

Zakres obowiązków:

- Profesjonalna obsługa klienta
- Zwiększenie sprzedaży poprzez dbanie o satysfakcję klientów
- Przygotowanie towaru do sprzedaży
- Dbanie o ekspozycję towaru oraz zgodny ze standardami wizerunek salonu i firmy

Raportowanie:

- Zastępca Kierownika Sklepu
- Kierownik Sklepu

Profil Kandydata:

- Doświadczenie w sprzedaży i bezpośredniej obsłudze klienta
- Zainteresowanie modą, śledzenie trendów
- Umiejętność pracy w zespole
- Wysoka kultury osobista
- Zdolności organizacyjne
- Odpowiedzialność i zaangażowanie

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 2 000 |
| Najczęściej oferowane | 3 000 |
| Maksimum | 4 000 |

Zastępca Kierownika Sklepu

Zakres obowiązków:

- Wsparcie Kierownika w zarządzaniu podległym zespołem
- Odpowiedzialność za funkcjonowanie i obroty sklepu
- Kontrola wskaźników handlowych, dbanie o ich optymalizację poprzez motywowanie personelu
- Budowanie i utrzymywanie trwałych relacji z klientem
- Organizacja ekspozycji towarów i dbanie o ich wizualną prezentację
- Zapewnienie prawidłowego obiegu dokumentów

Raportowanie:

- Kierownik Sklepu

Profil Kandydata:

- Minimum 2 lata doświadczenia zawodowego na kierowniczym stanowisku w branży odzieżowej
- Biegła znajomość języka angielskiego
- Umiejętność zarządzania i motywowania pracowników
- Zainteresowanie modą, znajomość trendów
- Wysoka kultura osobista
- Umiejętność obsługi komputera

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 3 500 |
| Najczęściej oferowane | 4 500 |
| Maksimum | 6 000 |

Kierownik Sklepu

Zakres obowiązków:

- Odpowiedzialność za funkcjonowanie i obroty sklepu
- Kontrola i optymalizowanie wskaźników KPI
- Tworzenie forecastów sprzedaży w różnych ujęciach czasowych
- Budowanie i utrzymywanie trwałych relacji z klientem
- Organizacja ekspozycji towarów i dbanie o ich wizualną prezentację
- Zapewnienie prawidłowego obiegu dokumentów
- Coaching, szkolenia i rekrutacja pracowników

Raportowanie:

- Regionalny Kierownik Sprzedaży

Profil Kandydata:

- Preferowane wykształcenie wyższe
- Min. 2 lata doświadczenia zawodowego na kierowniczym stanowisku w branży odzieżowej
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego (warunek konieczny w firmach międzynarodowych)
- Umiejętność zarządzania i motywowania pracowników
- Zainteresowanie modą, znajomość trendów
- Wysoka kultura osobista

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 4 500 |
| Najczęściej oferowane | 6 000 |
| Maksimum | 9 000 |

Dyrektor Sklepu

Zakres obowiązków:

- Zarządzanie pracą podległego personelu (powyżej 50 osób)
- Odpowiedzialność za wyniki sprzedażowe sklepu
- Prowadzenie analiz wskaźników handlowych
- Analiza wyników osiąganych przez podległe zespoły sprzedażowe
- Szkolenia i nadzór nad pracą podległego zespołu
- Dbanie o pozytywny wizerunek marki wśród klientów i współpracowników

Raportowanie:

- Regionalny Kierownik Sprzedaży

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 5-letnie doświadczenie w obsłudze klienta w handlu detalicznym branży fashion w tym minimum 3 lata na stanowisku kierowniczym
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego
- Znajomość wysokich standardów obsługi klienta
- Zamiłowanie do mody i pracy z ludźmi
- Dynamizm oraz chęć doskonalenia swoich umiejętności

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|--------|
| Minimum | 7 500 |
| Najczęściej oferowane | 8 000 |
| Maksimum | 11 000 |

Regionalny Kierownik Sprzedaży

Zakres obowiązków:

- Nadzór i kontrola nad działaniami związanymi z funkcjonowaniem podległych sklepów na danym terenie zgodnie ze standardami firmy
- Rekrutacja i szkolenie podległego zespołu
- Dbanie o rozwój pracowników (coaching, organizacja i prowadzenie szkoleń)
- Monitorowanie pracy personelu, zarządzanie wskaźnikami KPI poprzez analizę osiągniętych wyników
- Realizacja założonych wyników sprzedażowych

Raportowanie:

- Retail Manager
- Sales Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 3 lata doświadczenia w pracy na stanowisku Kierownika Sprzedaży w branży Retail, w sektorze odzieżowym
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego (warunek konieczny w firmach międzynarodowych)
- Umiejętność planowania i realizacji powierzonych zadań
- Doskonała znajomość handlowych wskaźników sprzedaży, doświadczenie w prognozowaniu wyników w ujęciu krótko- i długoterminowym
- Pasja do pracy w branży Retail, znajomość rynku oraz obecnych trendów
- Posiadanie prawa jazdy i gotowość do podróży służbowych

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|--------|
| Minimum | 8 000 |
| Najczęściej oferowane | 10 000 |
| Maksimum | 15 000 |

Retail Account Manager

Zakres obowiązków:

- Realizacja strategii sprzedaży i dystrybucji na podległym obszarze
- Aktywne pozyskiwanie nowych partnerów biznesowych
- Budowanie dobrych i trwałych relacji z dotychczasowymi partnerami firmy
- Realizacja programu szkoleń dla partnerów franczyzowych
- Negocjacje warunków handlowych z partnerami biznesowymi
- Systematyczne monitorowanie i analiza rynku nieruchomości
- Dbanie o dobry wizerunek firmy

Raportowanie:

- Retail Manager
- Sales Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Minimum 2-letnie doświadczenie w pracy na podobnym stanowisku, w sprzedaży produktów w branży Retail
- Doświadczenie w aktywnym analizowaniu sytuacji rynkowej i szans na rozwój biznesu
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego (warunek konieczny w firmach międzynarodowych)
- Wysokie umiejętności komunikacyjne i negocjacyjne
- Prawo jazdy kat. B

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|--------|
| Minimum | 8 000 |
| Najczęściej oferowane | 10 000 |
| Maksimum | 12 000 |

Regional Visual Merchandiser

Zakres obowiązków:

- Nadzorowanie zachowania należytych standardów VM w sklepach na podległym terenie
- Ścisła współpraca z centralą firmy w ramach korporacyjnych zasad VM
- Koordynacja otwierania nowych sklepów pod kątem aranżacji przestrzeni handlowej
- Prowadzenie szkoleń w zakresie VM dla załogi podległych sklepów
- Projektowanie materiałów marketingowych
- Współtworzenie projektów witryn i wnętrz w sklepach całej sieci

Raportowanie:

- Head of Visual Merchandising
- Retail Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Co najmniej 2-letnie doświadczenie na stanowisku o zbliżonym zakresie obowiązków
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego
- Sumienność i dobra organizacja pracy własnej oraz podległej grupy dekoratorów
- Samodzielność w podejmowaniu decyzji
- Umiejętność pracy pod presją czasu
- Zmysł plastyczny i umiejętności kreatywnego podejścia do zadań
- Prawo jazdy i gotowość do podróży służbowych

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 7 000 |
| Najczęściej oferowane | 8 000 |
| Maksimum | 9 000 |

Brand Manager

Zakres obowiązków:

- Realizacja strategii sprzedaży podległych marek
- Zarządzanie podległymi markami w salonach sprzedaży pod kątem polityki visual merchandising, pozycjonowania, kontroli stanów magazynowych
- Koordynacja działań marketingowych i promocyjnych
- Budowanie dobrych i trwałych relacji z partnerami firmy (sieci franczyzowe, multibrandy, dostawcy i poddostawcy)
- Wybór kolekcji oraz zamówienia towaru
- Negocjacje warunków handlowych z partnerami biznesowymi
- Dbanie o dobry wizerunek firmy, bycie ambasadorem marki

Raportowanie:

- Retail Manager
- Managing Director

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Minimum 2-letnie doświadczenie w pracy na podobnym stanowisku w obszarze kompleksowego zarządzania produktem w branży Retail
- Doświadczenie w pracy z partnerami zewnętrznymi w branży Retail
- Znajomość handlowych wskaźników sprzedaży oraz standardów VM
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|--------|
| Minimum | 8 000 |
| Najczęściej oferowane | 10 000 |
| Maksimum | 12 000 |

Kierownik Sklepu Internetowego

Zakres obowiązków:

- Odpowiedzialność za poprawne funkcjonowanie kanału sprzedaży internetowej
- Odpowiedzialność za zawartość merytoryczną i wizualną strony internetowej
- Analizy osiągniętych celów sprzedażowych w oparciu o wskaźniki handlowe
- Optymalizacja procesów związanych ze sprzedażą w kanale e-commerce
- Wybór asortymentu dostępnego w kanale sprzedaży internetowej oraz analiza jego rotacji

Raportowanie:

- Head of Retail
- E-commerce Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 2-letnie doświadczenie w samodzielnym zarządzaniu sprzedażą e-commerce
- Doskonała znajomość zagadnień związanych ze sprzedażą internetową, w tym w budowaniu strategii krótko- i długoterminowych
- Praktyczna znajomość prowadzenia kampanii SEM/SEO
- Doświadczenie w analizowaniu polityki asortymentowej i cenowej w kanale e-commerce
- Umiejętność planowania procesów biznesowych w oparciu o dane sprzedażowe KPI
- Biegła znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|--------|
| Minimum | 8 000 |
| Najczęściej oferowane | 10 000 |
| Maksimum | 12 000 |



Assistant Brand Manager

Zakres obowiązków:

- Prowadzenie samodzielnych projektów (przygotowanie materiałów POS)
- Rozwój produktu: opracowanie claimów, strategii cenowych i promocyjnych
- Wsparcie Brand Managera w operacyjnym zarządzaniu marką
- Współtworzenie komunikacji marketingowej dla podległych SKU (ATL/BTL)
- Tworzenie analiz marketingowych, śledzenie trendów rynkowych i konkurencji
- Współpraca z zewnętrznymi agencjami reklamowymi, marketingiem międzynarodowym, Key Account Managerami, działem logistyki i zakupów

Raportowanie:

- Brand Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe, preferowane kierunkowe (w obszarze marketingu)
- Minimum roczne doświadczenie w zarządzaniu markami (sektor FMCG)
- Doświadczenie w planowaniu i wdrażaniu strategii marketingowych
- Bardzo dobra organizacja pracy
- Wysoko rozwinięte umiejętności analityczne
- Biegła znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 4 000 |
| Najczęściej oferowane | 5 000 |
| Maksimum | 6 000 |

Junior Brand Manager

Zakres obowiązków:

- Tworzenie i wdrażanie strategii marketingowej dla wybranych marek (ATL/BTL/POS)
- Pozycjonowanie nowych produktów na rynku
- Współpraca z działem sprzedaży, badań i analiz oraz agencjami reklamowymi
- Kreowanie wizerunku marki za pomocą dostępnych narzędzi komunikacji marketingowej (marketing mixes)
- Analiza potrzeb konsumentów (customer insights)
- Monitorowanie działalności konkurencji

Raportowanie:

- Senior Brand Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe, preferowane kierunkowe (w obszarze marketingu)
- Minimum 2-letnie doświadczenie w zarządzaniu markami (sektor FMCG)
- Doświadczenie w planowaniu i wdrażaniu strategii marketingowych
- Bardzo dobra organizacja pracy
- Wysoko rozwinięte umiejętności analityczne
- Kreatywność
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 5 000 |
| Najczęściej oferowane | 6 000 |
| Maksimum | 8 000 |

Brand Manager

Zakres obowiązków:

- Pełna odpowiedzialność za podległe marki pochodzące z portfolio produktowego firmy
- Tworzenie i wdrażanie strategii marketingowej dla dedykowanych marek
- Rozwój nowych i istniejących produktów w danym segmencie rynku
- Samodzielne przygotowywanie komunikacji marketingowej przy użyciu całej gamy dostępnych narzędzi marketingowych (komunikacja 360°)
- Wdrożenie handlowych i marketingowych planów przypisanym markom
- Monitorowanie aktywności marketingowych podległych produktów
- Analiza rynku, konkurencji, wolumenu i wartości sprzedaży
- Współpraca z agencjami reklamowymi i domami mediowymi przy zakupie czasu antenowego
- Planowanie i kontrola budżetu zgodnie z polityką firmy, odpowiedzialność P&L

Raportowanie:

- Marketing Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe, kierunkowe (w obszarze marketingu)
- Min. 3 lata doświadczenia w zarządzaniu marką w branży FMCG
- Doświadczenie w planowaniu i wdrażaniu strategii marketingowej
- Bardzo wysoko rozwinięte zdolności analityczne i umiejętność zarządzania projektami
- Kreatywność, otwartość, rozwinięte zdolności interpersonalne
- Biegła znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|--------|
| Minimum | 9 000 |
| Najczęściej oferowane | 11 500 |
| Maksimum | 14 000 |

Trade Marketing Specialist

Zakres obowiązków:

- Współtworzenie komunikacji trade marketingowej w dedykowanym kanale dystrybucji
- Wsparcie Trade Marketing Managera w przygotowaniu materiałów trade marketingowych w celu realizacji planów biznesowych (Brand awareness, launch & Re-launch)
- Samodzielne koordynowanie akcji samplingowych, zarządzanie zespołem hostess
- Udział w przygotowaniu programów lojalnościowych
- Implementacja standardów wsparcia asortymentu w punkcie sprzedaży

Raportowanie:

- Trade Marketing Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe (preferowane: zarządzanie, marketing lub ekonomia)
- Min. 2-letnie doświadczenie w obszarze trade marketingu
- Dobra znajomość kanału detalicznego i sieci międzynarodowych
- Praktyczna znajomość programów AC Nielsen, Nitro II
- Łatwość nawiązywania i utrzymywania dobrych kontaktów biznesowych
- Wysokie kompetencje interpersonalne
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 4 000 |
| Najczęściej oferowane | 5 500 |
| Maksimum | 7 000 |

Junior Trade Marketing Manager

Zakres obowiązków:

- Udział w tworzeniu materiałów promocyjnych i utrzymywanie kontaktów z Key Accounts w celu nadzorowania wszystkich działań konsumenckich
- Tworzenie i zarządzanie programami lojalnościowymi, dedykowanych danym klientom (Traditional Trade, Modern Trade)
- Odpowiedzialność za rozwój, wykonanie i wydajność wszystkich programów mających na celu zwiększenie obecności i widoczności portfolio firmy
- Przygotowanie strategii Trade Marketingu w celu osiągnięcia określonych celów biznesowych we wszystkich kategoriach produktów
- Monitorowanie akcji trade marketingowych (tailor made action)
- Wdrażanie i koordynowanie sprzedaży programów animacji życia produktu
- Efektywne zarządzanie budżetem trade marketingowym

Raportowanie:

- Trade Marketing Manager
- Trade Marketing Director

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe (zarządzanie, marketing)
- 2-3 letnie doświadczenie na podobnym stanowisku (najlepiej w branży FMCG)
- Doświadczenie w realizacji projektów trade marketingowych
- Udokumentowane sukcesy w lansowaniu konkretnych marek w jednym z kanałów sprzedaży
- Doskonałe umiejętności analityczne oraz interpersonalne
- Biegła znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 6 500 |
| Najczęściej oferowane | 7 500 |
| Maksimum | 8 500 |

Trade Marketing Manager

Zakres obowiązków:

- Pełna odpowiedzialność za wynik finansowy podległych marek w danym kanale sprzedaży
- Odpowiedzialność za kompleksowe przygotowanie komunikacji trade marketingowej
- Przygotowywanie ogólnopolskich promocji konsumenckich przy współpracy z działem sprzedaży i marketingu
- Tworzenie i wdrażanie krótko- i długoterminowej strategii trade marketingowej dla dedykowanych produktów
- Wdrażanie oraz monitorowanie projektów i akcji marketingowo-sprzedażowych we wszystkich kanałach dystrybucji
- Prowadzenie projektów związanych z zarządzaniem oraz rozwojem kategorii
- Analizy rynkowe (regularne i ad hoc) oraz ich prezentacja
- Tworzenie i implementowanie narzędzi wspierających sprzedaż
- Przygotowywanie ilościowych planów sprzedaży oraz zarządzanie budżetem trade marketingowym
- Współpraca z agencjami reklamowymi

Raportowanie:

- Trade Marketing Director

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Minimum 3-letnie doświadczenie na samodzielnym stanowisku w dziale Trade Marketingu (FMCG)
- Udokumentowane sukcesy w zarządzaniu zespołem trade marketingowym
- Doświadczenie we współpracy z klientami kanału nowoczesnego, tradycyjnego, C&C oraz drogeriami
- Umiejętność zarządzania zespołem oraz wysoko rozwinięte zdolności interpersonalne
- Zdolność analitycznego myślenia i wyciągania wniosków
- Biegła obsługa pakietu MS Office oraz AC Nielsen
- Dynamizm i silne nastawienie na realizację celów
- Samodzielność w podejmowaniu decyzji
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|--------|
| Minimum | 9 000 |
| Najczęściej oferowane | 11 000 |
| Maksimum | 13 000 |

Category Development Specialist

Zakres obowiązków:

- Wsparcie w tworzeniu, prowadzeniu i egzekucji projektów Category Management z kluczowymi klientami dla całego portfolio produktowego firmy w zakresie: asortymentu, merchandisingu, polityki cenowej i promocyjnej
- Analiza udziałów rynkowych, półkowych i asortymentowych
- Przygotowywanie promocji konsumenckich, tworzenie gazetek promocyjnych
- Tworzenie prezentacji dotyczących sytuacji, trendów danej kategorii dla działu sprzedaży

Raportowanie:

- Category Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe (preferowane: zarządzanie, marketing lub ekonomia)
- Min. roczne doświadczenie w dziale marketingu lub trade marketingu
- Dobra znajomość sektora FMCG
- Wysoko rozwinięte zdolności interpersonalne
- Rozwinięte umiejętności prowadzenia prezentacji biznesowych
- Bardzo dobra znajomość pakietu Office (w szczególności zaawansowana znajomość MS Excel: tabele przestawne, makra)
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 4 000 |
| Najczęściej oferowane | 5 000 |
| Maksimum | 6 000 |

Junior Category Manager

Zakres obowiązków:

- Tworzenie, prowadzenie i egzekucja projektów Category Management z kluczowymi klientami dla całego portfolio produktowego firmy w zakresie: asortymentu, merchandisingu, polityki cenowej i promocyjnej
- Kontrola i bieżąca analiza wyników wdrożonych projektów
- Ścisła współpraca z Działem Sprzedaży, w celu dostosowania planowanych działań do uzgodnień handlowych pomiędzy firmą a klientem
- Wyznaczanie standardów merchandisingowych w ramach wszystkich kategorii
- Przygotowywanie i prowadzenie szkoleń dla Działu Sprzedaży w zakresie zarządzania kategorią i półką oraz standardów merchandisingowych

Raportowanie:

- Category Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe (preferowane: zarządzanie, marketing lub ekonomia)
- Min. 2-letnie doświadczenie na podobnym stanowisku
- Dobra znajomość kanału sieci międzynarodowych oraz specyfiki projektów zarządzania kategorią
- Praktyczna znajomość obsługi programów Dunnhumby oraz AC Nielsen
- Łatwość nawiązywania i utrzymywania dobrych kontaktów biznesowych
- Wysoko rozwinięte zdolności interpersonalne
- Rozwinięte umiejętności prowadzenia prezentacji biznesowych
- Mile widziana znajomość programu Space Planning Plus
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 7 500 |
| Najczęściej oferowane | 8 500 |
| Maksimum | 9 500 |

Category Manager

Zakres obowiązków:

- Wdrażanie przyjętej strategii działu Zarządzania Kategoriami
- Proaktywne prowadzenie projektów zarządzania kategorią oraz bezpośrednie negocjowanie rekomendowanych rozwiązań z klientami na poziomie Kupca / Category Managera
- Bliska współpraca z działem Key Account Management w ramach poszczególnych projektów
- Ciągły rozwój umiejętności zarządzania kategorią (metodologia, specjalistyczne oprogramowanie, badania konsumenckie)
- Analiza danych rynkowych (sprzedaż, udziały rynkowe/półkowe) oraz danych odsprzedażowych (Dunnhumby, AC Nielsen, GfK)

Raportowanie:

- Customer Category Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe (preferowane kierunki: zarządzanie, ekonomia)
- Minimum 4 lata doświadczenia w samodzielnym prowadzeniu projektów CatMan w międzynarodowych sieciach
- Biegłość analizowania trendów marketingowych oraz perspektywicznego spojrzenia na sytuację rynkową
- Znajomość narzędzi wykorzystywanych przy realizacji projektów category managementu
- Wysoko rozwinięte zdolności interpersonalne, łatwość nawiązywania kontaktów biznesowych i pracy w zespole
- Umiejętności analityczne oraz prezentacyjne
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|--------|
| Minimum | 9 000 |
| Najczęściej oferowane | 11 000 |
| Maksimum | 13 000 |

Sprzedaż FMCG



Przedstawiciel Handlowy

Zakres obowiązków:

- Odpowiedzialność za utrzymanie właściwego wzrostu sprzedaży i dystrybucji numerycznej/ważonej w danym regionie
- Stały kontakt z kluczowymi klientami pochodzącymi z danego kanału sprzedaży (Traditional Trade, HoReCa)
- Realizacja celów sprzedażowych (sell in & sell out)
- Implementacja standardów merchandisingowych w podległych punktach
- Wytrwałość w realizacji wszystkich KPI
- Analiza działań konkurencji

Raportowanie:

- Regionalny Kierownik Sprzedaży

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 2 lata doświadczenia na podobnym stanowisku w branży FMCG
- Motywacja do realizacji wyznaczonych celów sprzedażowych
- Silna orientacja na wynik
- Komunikatywność oraz wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne
- Znajomość języka angielskiego będzie dodatkowym atutem

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 3 000 |
| Najczęściej oferowane | 4 000 |
| Maksimum | 5 000 |

Key Account Representative

Zakres obowiązków:

- Odpowiedzialność za utrzymanie właściwego wzrostu sprzedaży
- Stały kontakt z kluczowymi klientami firmy z sieci międzynarodowych
- Bliska współpraca z KAM zarządzającym relacjami z danym klientem
- Egzekucja ustaleń zawartych w rocznym kontrakcie handlowym (akcje promocyjne, facing produktów, listing & de listing konkretnych SKU)
- Zarządzanie grupą merchandiserów odpowiedzialnych za implementację standardów merchandisingowych w podległych punktach sprzedaży
- Realizacja targetów sprzedażowych (sell in & sell out, wolumen, marża)
- Wytrwałość w realizacji wszystkich KPI

Raportowanie:

- District Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 2 lata doświadczenia w pracy na podobnym stanowisku
- Motywacja do realizacji wyznaczonych celów sprzedażowych
- Silna orientacja na wynik
- Komunikatywność oraz wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne
- Dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 3 500 |
| Najczęściej oferowane | 4 250 |
| Maksimum | 5 500 |

Regionalny Kierownik Sprzedaży

Zakres obowiązków:

- Opracowywanie i wdrażanie regionalnej strategii sprzedaży z uwzględnieniem założeń budżetowych
- Zarządzanie i coaching podległego zespołu przedstawicieli handlowych obsługujących klientów pochodzących z danego kanału sprzedaży (Traditional Trade, Wholesales, HoReCa)
- Rozwój zarządzanego regionu, utrzymanie właściwych parametrów sprzedaży (out of stock, sell in & sell out, wskaźnik dystrybucji)
- Utrzymywanie długofalowych relacji z istniejącymi, strategicznymi klientami
- Negocjowanie warunków umów handlowych z kluczowymi dystrybutorami
- Planowanie i realizacja działań promocyjnych
- Wyznaczanie celów sprzedażowych oraz kontrola ich realizacji
- Rekrutacja zespołu sprzedażowego

Raportowanie:

Regionalny Dyrektor Sprzedaży

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 4-letnie doświadczenie na stanowisku Regionalnego Kierownika Sprzedaży w firmie z sektora FMCG
- Udokumentowane sukcesy w zakresie rozwoju biznesu
- Zdolność analizowania i wnioskowania z badań rynkowych (AC Nielsen)
- Umiejętność planowania i określania celów
- Bardzo dobra organizacja pracy własnej i innych
- Wysoko rozwinięte umiejętności przywódcze oraz interpersonalne
- Komunikatywna znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|--------|
| Minimum | 6 500 |
| Najczęściej oferowane | 8 250 |
| Maksimum | 10 000 |

District Manager

Zakres obowiązków:

- Zarządzanie i coaching podległego zespołu przedstawicieli handlowych dedykowanych do obsługi kluczowych klientów firmy (handel zorganizowany)
- Egzekucja ustaleń centralnych na poziomie lokalnym w nowoczesnym kanale sprzedaży
- Implementacja kalendarza promocji konsumenckich, akcji trade marketingowych organizowanych na specjalne potrzeby kluczowych klientów
- Właściwe zarządzanie stockiem magazynowym, standardami merchandisingowymi wolumenem i wartością sprzedaży
- Utrzymywanie długofalowych relacji z kierownikami danych sklepów
- Zarządzanie budżetem, odpowiedzialność P&L
- Wyznaczanie celów sprzedażowych oraz kontrola ich realizacji

Raportowanie:

- Field Force Sales Manager – Modern Trade

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 4-letnie doświadczenie na stanowisku District Managera (sektor FMCG)
- Udokumentowane sukcesy w zakresie rozwoju biznesu
- Zdolność analizowania i wnioskowania z badań rynkowych (AC Nielsen, SMG/KRC)
- Umiejętność planowania i określania celów
- Bardzo dobra organizacja pracy własnej i innych
- Wysoko rozwinięte umiejętności przywódcze oraz interpersonalne
- Dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|--------|
| Minimum | 8 000 |
| Najczęściej oferowane | 9 000 |
| Maksimum | 10 000 |

Junior Key Account Manager

Zakres obowiązków:

- Współudział w budowaniu trwałych, partnerskich relacji biznesowych z kluczowymi klientami firmy
- Przygotowanie materiałów biznesowych służących KAM w prowadzeniu negocjacji rocznych z kluczowymi klientami handlu zorganizowanego
- Samodzielne prowadzenie negocjacji rocznych z klientami firmy (sieci lokalne)
- Uczestniczenie w spotkaniach biznesowych
- Analizowanie rynku oraz działań konkurencji - proponowanie nowych rozwiązań

Raportowanie:

- Key Account Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe (ekonomia, marketing, zarządzanie lub pokrewne)
- Min. 2-letnie doświadczenie w sprzedaży (preferowana branża FMCG)
- Dobra znajomość rynku FMCG w Polsce
- Prawo jazdy kat. B
- Wysoko rozwinięte umiejętności sprzedażowe i negocjacyjne
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 6 000 |
| Najczęściej oferowane | 7 500 |
| Maksimum | 9 000 |

Key Account Manager

Zakres obowiązków:

- Obsługa klientów handlu nowoczesnego (hipermarkety, supermarkety, Cash & Carry)
- Współpraca z agencjami merchandisingowymi w celu utrzymania właściwej widoczności produktów
- Wielopłaszczyznowe zarządzanie relacjami z kluczowymi klientami firmy
- Samodzielne prowadzenie negocjacji kontraktów rocznych z danymi klientami handlu zorganizowanego
- Realizacja wyznaczonych celów sprzedażowych i jakościowych
- Zapewnienie poziomu obsługi klientów sieciowych zgodnie ze standardami firmy
- Raportowanie wyników
- Odpowiedzialność na budżet roczny

Raportowanie:

- Senior Key Account Manager
- Group Key Account Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe (ekonomia, marketing, zarządzanie lub pokrewne)
- Min. 2-letnie doświadczenie w pracy na stanowisku Key Account Managera
- Bardzo dobra znajomość programu Excel, Nitro II
- Umiejętność prowadzenia kilku projektów jednocześnie
- Prawo jazdy kat. B
- Wysoko rozwinięte umiejętności sprzedażowe i negocjacyjne
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|--------|
| Minimum | 9 000 |
| Najczęściej oferowane | 11 500 |
| Maksimum | 14 000 |



Customer Service Specialist

Zakres obowiązków:

- Kompleksowa i profesjonalna obsługa klienta
- Monitoring i koordynacja harmonogramu dostaw i zamówień w wewnętrznym systemie informatycznym
- Wprowadzanie zamówień oraz wystawianie faktur
- Utrzymywanie pozytywnych relacji z klientami

Raportowanie:

- Customer Service Team Leader
- Customer Service Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min 1 rok doświadczenia w obsłudze klienta biznesowego
- Biegła znajomość języka angielskiego, mile widziana znajomość innego języka obcego
- Dokładność, rzetelność i umiejętność organizacji czasu pracy
- Znajomość programu Excel w stopniu zaawansowanym

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 4 500 |
| Najczęściej oferowane | 5 500 |
| Maksimum | 6 500 |

Customer Service Team Leader

Zakres obowiązków:

- Nadzór nad pracą zespołu specjalistów ds. obsługi klienta
- Motywowanie, ocenianie oraz nadzór nad pracą zespołu
- Budowanie relacji z kluczowymi klientami firmy
- Identyfikacja błędów oraz opracowywanie programów poprawy jakości obsługi
- Określanie i raportowanie kluczowych wskaźników obsługi klienta
- Współpraca z działami zaangażowanymi w obsługę posprzedażową (Marketingu, Logistyki, Operacji)

Raportowanie:

- Customer Service Manager

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 2 lata doświadczenia w zarządzaniu zespołem obsługi klienta
- Biegła znajomość języka angielskiego
- Komunikatywność
- Umiejętności przywódcze
- Znajomość programu Excel w stopniu zaawansowanym

Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|-------|
| Minimum | 7 000 |
| Najczęściej oferowane | 8 000 |
| Maksimum | 9 000 |

Customer Service Manager

Zakres obowiązków:

- Określanie i raportowanie wskaźników KPI
- Optymalizacja wydajności działu obsługi klienta
- Nadzór nad pracą podległego zespołu
- Koordynowanie współpracy operacyjnej z klientami
- Efektywne kreowanie i analiza badań satysfakcji klientów

Raportowanie:

- Dyrektor Operacyjny

Profil Kandydata:

- Wykształcenie wyższe
- Min. 4 lata doświadczenia w zarządzaniu Działem Obsługi Klienta
- Biegła znajomość języka angielskiego
- Zdolności przywódcze
- Doskonała znajomość programu Excel

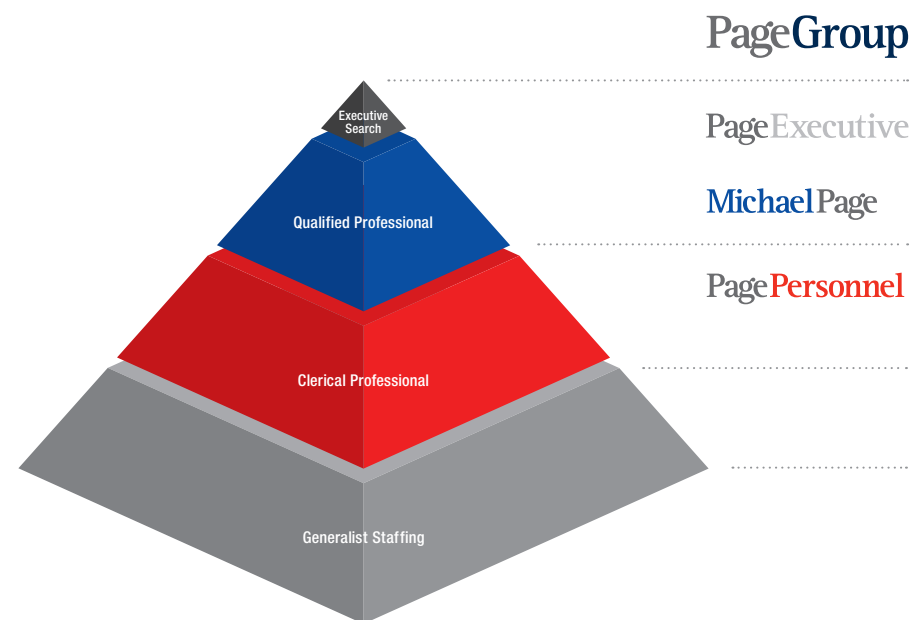
Miesięczne wynagrodzenie brutto:

| | |
|-----------------------|--------|
| Minimum | 9 000 |
| Najczęściej oferowane | 10 000 |
| Maksimum | 14 000 |

Page Personnel w Polsce

Page Personnel jest jedną z wiodących agencji doradztwa personalnego, prowadzącą projekty rekrutacyjne od poziomu entry level/graduates do poziomu starszych specjalistów i ekspertów.

Page Personnel jest częścią PageGroup - międzynarodowego lidera w dziedzinie rekrutacji specjalistycznej, posiadającego 164 biura w 34 krajach na całym świecie. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu zdobywanemu na rynku od 1994 r. marka Page Personnel jest rozpoznawana i ceniona w większości krajów Europy Zachodniej, w Azji, rejonie Pacyfiku oraz Ameryce Północnej i Południowej.



Od 2010 roku Page Personnel działa również w Polsce. Dynamiczny rozwój firmy sprawił, że już teraz jesteśmy jedną z wiodących agencji doradztwa personalnego w kraju, prowadzącą projekty rekrutacyjne na czas określony (pracownicy tymczasowi, leasing pracowniczy) i czas nieokreślony.

Nasze biuro

Page Personnel

ul. Złota 59
00-120 Warszawa
Złote Tarasy, Budynek Lumen

Tel: +48 22 319 30 00

Fax: +48 22 319 30 55

contact@pagepersonnel.pl