**תיאור תפקיד: מנהל מכירות תעשייה דרום ישראל**

|  |  |
| --- | --- |
| **נכון לתאריך:** אפריל 2017 | **אתר:** דרום הארץ |
| **כפיפות לסמנכ"ל שיוק ומכירות תעשיה** |  |
| **כללי/רקע:** 1. ניהול מכירות תעשייה בדרום הארץ.
2. מכירת מוצרי החברה ומתן שירות ללקוחות
3. ייזום השתתפות עמיעד בפרוייקטים ותרומה לחיזוק מותג מוצרי החברה
4. מתן שירות ללקוחות החברה שבתחום אחריותו
5. ניהול ממשק צמוד עם גורמים שונים בחברה למתן מענה לשביעות רצון הלקוחות.

**מטרות התפקיד:** 1. עמידה ביעדי מכירות שנתיים
2. בנית תשתית להגדלת מכירות בטריטוריה
3. שימור וטיפול בלקוחות החברה הקיימים ומציאת לקוחות חדשים.
4. הגדלת חשיפת עמיעד בחברות ההנדסה והמים בדרום ישראל.
5. מתן שרות מסור ללקוחות קיימים וחדשים בצורכי השירות השונים
 |
| **תחומי אחריות :*** ניהול מפיצים.
* הבנה בחוזי מכירה בעיקר בפרויקטים מורכבים
* החדרה של מוצרים חדשים .
* אחריות לאספקה במועד , אחריות לגביה.
* מציאת לקוחות/שותפים חדשים בהתאם למדיניות החברה.
* שימוש ב SAP, CRM ו OFFICE

**דרישות:*** ניסיון מעולם המכירות בתחומי התעשייה השונים וסגירת עסקאות גדולות עם חברות מהתעשייה
* ניסיון קודם בניהול מחזורי מכירה ארוכי טווח
* הבנה טכנית עמוקה בתחומי ההנדסה (מכונות/ כימיה/ אחר)
* ניסיון בתחום המים – יתרון משמעותי
* אנגלית טובה מאד (כתיבה, דיבור, קריאה)
* יכולת מו"מ מצוינת
* יחסים בן אישיים מעולים
* מגורים באזור דרום הארץ - חובה

**יכולות אישיות**1. מולטי טאסק
2. גמישות
3. יכולת לעבוד בסביבה מורכבת
4. כישורי מכירה ומו"מ
 |