|  |  |
| --- | --- |
| **נכון לתאריך:** יוני 2025 | **אתר ומחלקה:** עמיעד, השקיה |
| **כפיפות ל:** מנהל שוק ישראל, מחלקת השקיה | |
| **מטרת התפקיד:**  קידום מכירות ושיווק של פתרונות הסינון של עמיעד בתחום ההשקיה וספקי המים לחקלאות, תוך חיזוק הקשר עם לקוחות קיימים והרחבת הפעילות בקרב לקוחות חדשים. | |
| **תחומי אחריות וסמכות:**   * ניהול קשר שוטף עם לקוחות קיימים ומתן מענה שיווקי ומכירתי. * תמיכה במפיצים ומתן פתרונות מותאמים לצורכיהם. * עבודה מול משרד ראשי והפקת הצעות מחיר. * איתור וגיוס לקוחות חדשים בתחום ההשקיה. * הדרכת לקוחות על מוצרים וטכנולוגיות. * ניהול מחסן קדמי ואחריות על אספקת מוצרים וחלקים ללקוחות. * שיתוף פעולה עם צוות המכירות וצוות שירות השדה. * הכנת מצגות והצגתן ללקוחות ושותפים. * יוזמה והשתתפות באירועים מקצועיים: תערוכות, ימי עיון וימי שדה. * בניית תכניות עבודה ומכירה שנתיות, כולל תקצוב ועמידה ביעדים. | |
| **דרישות סף:**   * מגורים בדרום הארץ (גדרה- אילת)- חובה * רישיון נהיגה בתוקף- חובה * עברית – שליטה מלאה- חובה * ניסיון קודם במכירות- חובה, ניסיון במכירות בעולם ההשקיה - יתרון * השכלה ורקע טכני קודם בתחום המים – יתרון משמעותי | |
| **תכונות וסגנון עבודה:**   * תקשורת בין-אישית מצוינת ויכולת לבניית קשרים. * שירותיות. * יכולת עבודה עצמאית והנעה עצמית גבוהה. * יכולת עבודה בצוות, יוזמה וחשיבה פרואקטיבית. | |
| **שונות:**   * נכונות לנסיעות מרובות ברחבי הדרום. * זמינות לעבודה בשעות נוספות וגמישות תפעולית. | |

**הגדרת תפקיד- מנהל.ת מכירות שוק ההשקיה, דרום הארץ**