|  |  |
| --- | --- |
| **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**