

Nazwa:	Specjalista do spraw kluczowych klientów (key account manager)
Kod:	243304
Synteza:	Odpowiada za pozyskiwanie i bieżącą obsługę najważniejszych i największych klientów firmy; utrzymuje i rozwija relacje handlowe z kluczowymi klientami firmy; współtworzy strategię sprzedażową i odpowiada za prowadzenie aktywnych działań sprzedażowych produktów i usług.
Zadania zawodowe:	budowanie, planowanie i zarządzanie bazą najważniejszych i największych klientów firmy; monitorowanie potencjału klientów na danym rynku; pozyskiwanie kluczowych klientów dla firmy; budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji biznesowych z najważniejszymi i największymi klientami firmy; prowadzenie bieżącej obsługi kluczowych klientów w zakresie sprzedaży produktów i zapewnianie najwyższej jakości obsługi; sprawowanie opieki nad klientami korporacyjnymi; przygotowywanie i prowadzenie projektów sprzedażowych produktów i usług; zarządzanie prowadzonymi działaniami sprzedażowymi, marketingowymi i promocyjnymi; przygotowywanie ofert handlowych; monitorowanie rynku i sytuacji gospodarczej oraz analizowanie działań sprzedażowych konkurencji w celu udoskonalenia ofert handlowych; prezentowanie oferty firmy nowym i dotychczasowym klientom; doradzanie klientom w zakresie oferty handlowej firmy; prowadzenie negocjacji handlowych; przygotowywanie umów oraz koordynowanie ich realizacji; efektywne i racjonalne zarządzanie powierzonym budżetem; maksymalizowanie wyników sprzedaży w długim okresie; budowanie wizerunku firmy na rynku; nadzorowanie pracy podległego zespołu handlowców, przedstawicieli handlowych i merchandiserów; przygotowywanie raportów, prezentacji oraz sprawozdań z bieżącej sprzedaży i realizacji planu sprzedaży; sporządzanie raportów marketingowych; opracowywanie, wdrażanie i przestrzeganie procedur i standardów pracy zespołów sprzedażowych.
Dodatkowe zadania zawodowe:	poszukiwanie możliwości rozwoju firmy w nowych obszarach działalności; prowadzenie szkoleń dla zespołów sprzedażowych.