

מנהל/ת מכירות תחום אירועים

מטרת התפקיד: ניהול מכירות בתחום הכנסים והאירועים, בכפוף לתכנית עבודה שנתית.

תחומי אחריות:

- ❖ ניהול תיקי לקוחות קיימים
- ❖ הגדלת מאגר הלקוחות
- ❖ עמידה ביעדים אישיים ומחלקתיים.

דרישות המשרה:

דרישות מקצועיות:

- ניסיון של שנתיים לפחות בתחום הכנסים והאירועים – יתרון
- בעל/ת יכולות מכירה גבוהות
- יכולת ניהול משא ומתן מורכב
- בעל/ת אוריינטציה עסקית
- בעל/ת תודעת שירות גבוהה
- שליטה מלאה ביישומי המחשב (OFFICE)
- היכרות עם מערכת ה-CRM – יתרון
- אנגלית ברמה גבוהה (דיבור וכתובה) – יתרון
- יכולת ביטוי גבוהה בכתב ובע"פ

כישורים ומיומנויות:

- יכולת עבודה תחת לחץ וריבוי משימות
- יכולת עמידה ביעדים
- יכולת עבודה עצמאית
- יכולת תקשורת בינאישית ועבודת צוות
- בעל/ת חריצות, דינמיות, ראש גדול, יצירתיות
- בעל/ת יחסים בינאישיים מעולים

שעות פעילות:

ימים א'-ה' - משרה מלאה.

שיוך ארגוני: בכפיפות למנהלת אגף מכירות.

קו"ח יש לשלוח למייל: hr@expotelaviv.co.il עם ציון שם משרה