

Opis stanowiska pracy i oczekiwania względem kandydata

1. **Zakres geograficzny świadczenia pracy:** lokalizacje Grupy FCC na terenie woj. śląskiego
2. **Zakres działania:** praca w dziale handlowym Grupy FCC w Polsce
3. **Bezpośredni przełożony:** Dyrektor Handlowy Regionu
4. **Główne zadania – realizowane w oparciu o wytyczne przełożonego, a w przypadku jego nieobecności, samodzielnie:**
 - nawiązywanie kontaktów z potencjalnymi klientami: firmy i instytucje z różnych sektorów przemysłu, wytwarzające odpady
 - utrzymywanie kontaktów z obecnymi klientami
 - ciągłą dbałość o utrzymanie rentowności kontraktów
 - wsparcie w prowadzeniu akcji promocyjnych i działań marketingowych
5. **Oczekiwania i umiejętności:**
 - przynajmniej 3-letnie doświadczenie na stanowisku przedstawiciela handlowego udokumentowane sukcesami
 - znajomość branży gospodarki odpadami
 - wiedza z zakresu przepisów związanych z ochroną środowiska i gospodarką odpadami
 - samodzielność, systematyczność, dobra organizacja pracy własnej
 - komunikatywność i umiejętność współpracy z innymi zespołami
 - prawo jazdy kat. B oraz praktyczna umiejętność prowadzenia samochodu wraz z gotowością do odbywania podróży służbowych
 - znajomość języka angielskiego będzie dodatkowym atutem