

# Territory Sales Representative

## Υπεύθυνος Ανάπτυξης Πωλήσεων Γεωγραφικού Τομέα

Μία πολύ καλή ευκαιρία επαγγελματικής σταδιοδρομίας στο απαιτητικό περιβάλλον των B2B Πωλήσεων βιομηχανικών προϊόντων.

- ⇒ **Επιθυμείς η καριέρα σου να είναι στις Πωλήσεις; Ικανοποιείσαι με την επιτυχία σου σε κάθε πώληση;**
- ⇒ **Θέλεις να εργάζεσαι με στόχους, υπεύθυνα και δυναμικά, και να ανταμείβεσαι για την επιτυχία σου;**
- ⇒ **Σου αρέσει το οργανωμένο περιβάλλον και η μεθοδική εργασία;**

Σε περιμένουμε στην ομάδα μας εάν πιστεύεις ότι μπορείς να μοιραστείς το πάθος μας για την επιτυχία των προϊόντων μας στην αγορά και να εργαστείς για αυτήν.

### Η εταιρία

Η Domus, ελληνική βιομηχανία, εταιρεία υψηλού κύρους και leader στον κλάδο της, έχει παρουσία δεκαετιών στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό, υψηλής ποιότητας προϊόντα και ανεπτυγμένη εσωτερική οργάνωση.

### Η θέση

Επιτυγχάνει τους στόχους Πωλήσεων ως προς τον κύκλο εργασιών, το μίγμα προϊόντων, τη ρευστότητα και την ανάπτυξη του πελατολογίου στον γεωγραφικό τομέα ευθύνης του στα πλαίσια της Εμπορικής Πολιτικής και των διαδικασιών της Domus. Επεκτείνει τις δραστηριότητες της Domus σε νέα κανάλια διανομής των προϊόντων της.

Αναφέρεται στον Διευθυντή Πωλήσεων Ελλάδας της εταιρείας.

### Είσαι ο κατάλληλος υποψήφιος εάν

είσαι έμπειρος Πωλητής

ή

νέος με ζωντάνια, στοχοπροσήλωση και μαχητικότητα

- είσαι επίμονος, ενθουσιώδης και παθιάζεσαι με την επιτυχία
- έχεις ικανότητες επικοινωνίας και πειθούς
- είσαι ένας Πωλητής άξιος εμπιστοσύνης, συνεπής, εργατικός και φιλοπρόοδος
- επιθυμείς και ενδιαφέρεσαι να ταξιδεύεις εκτός Αθηνών για την εργασία σου (με έδρα την Αθήνα)

### Απαραίτητα Προσόντα

- απόφοιτος Ανώτατης / Ανώτερης ή Ιδιωτικής Σχολής
- τεχνική έφεση και αντίληψη
- καλή γνώση Η/Υ
- δίπλωμα οδήγησης
- η προϋπηρεσία σε θέση εξωτερικού Πωλητή σε οργανωμένο Τμήμα Πωλήσεων και προηγούμενη εργασία στην επαρχία θα εκτιμηθούν

**Η εταιρεία μας προσφέρει** εργασία σε περιβάλλον με υγιείς σχέσεις συνεργασίας, οργανωμένο, με τεχνογνωσία και πρόσβαση στη γνώση. Το πακέτο αποδοχών της θέσης είναι ανταγωνιστικό, μισθός και παράλληλα bonus βασισμένο σε αποτελέσματα, ομαδική ιδιωτική ασφάλιση, εταιρικό αυτοκίνητο και για ιδιωτική χρήση. Υπάρχει διαρκής επιμόρφωση και δίνεται η δυνατότητα επαγγελματικής ανάπτυξης.

Αναμένουμε το βιογραφικό σας σημείωμα στα ελληνικά με πρόσφατη φωτογραφία.  
Κωδικός θέσης SALES.

*Όλες οι αιτήσεις είναι εμπιστευτικές. Θα ενημερωθούν τηλεφωνικά μόνον οι υποψήφιοι / ες που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της εταιρείας.*



### Κλειδαριές & Συστήματα Ασφαλείας

Θηβών 208 – 210

Αγ.Ι.Ρέντης, Τ.Κ. 182 33

[www.domus.gr](http://www.domus.gr)