



Grupa Scutum ("Scutum" oznacza po łacinie "tarczę") jest wiodącym dostawcą produktów i usług w dziedzinie bezpieczeństwa elektronicznego, bezpieczeństwa i obrony oraz ochrony przeciwpożarowej. Firma została założona w 1989 roku, aby ostatecznie stać się jednym z głównych liderów w Europie w dziedzinie ochrony, bezpieczeństwa i ochrony przeciwpożarowej, z silną obecnością w segmentach rynku B2B i B2C.

Dzięki ciągłym inwestycjom w technologię i unikalne know-how, Grupa rozrosła się do organizacji o wartości ponad 200 milionów euro, zatrudniającej ponad 1800 pracowników, obecnej w kilku krajach europejskich, posiadającej biura i centra monitoringu we Francji, Niemczech, Wielkiej Brytanii, Belgii, Holandii i USA. Grupa Scutum jest własnością prywatną i utrzymuje kulturę korporacyjną opartą na wąskiej hierarchii i szybkim podejmowaniu decyzji. Dzięki temu Scutum może znacznie szybciej reagować na złożone wymagania klientów w dziedzinie bezpieczeństwa i ochrony. Obecnie chcemy wejść na rynek polski jako część naszego programu rozwoju i nawiązać współpracę z naszymi obecnymi i nowymi klientami.

Nasz sukces i przyszły rozwój zależą od umiejętności i postawy naszych pracowników. Są one najważniejszą częścią naszej działalności. Dlatego staramy się stworzyć nie tylko bezpieczne środowisko pracy, ale także swobodne i kreatywne środowisko pracy, w którym wszystkie talenty mogą się rozwijać.

Aplikuj do naszego nowego oddziału w Szczecinie lub Poznaniu jako

Kierownik operacyjny (sprzedaży) (m/w/d)

Twoje zadania:

- Odpowiedzialność za sprzedaż i koszty bieżące Grupy.
- Pozyskiwanie nowych klientów.
- Wsparcie dla istniejących klientów.
- Współpraca przy zawieraniu nowych kontraktów i negocjowanie umów.
- Zapewnienie bardzo wysokiego poziomu satysfakcji klienta.
- Kontrola i wsparcie procesów handlowych i operacyjnych.
- Organizacja działalności sprzedaży.

Twój profil:

- Ukończone szkolenie zawodowe lub studia związane z branżą ochrony.
- Kilkuletnie doświadczenie na stanowisku kierowniczym w dziedzinie technologii zabezpieczeń elektronicznych.
- Elastyczne godziny pracy.
- Wysokie umiejętności sprzedażowe i marketingowe.
- Doświadczenie w obsłudze klienta.
- Wysoka elastyczność i gotowość do działania.
- Niezawodność.
- Bardzo dobra znajomość obsługi komputera i odpowiednich aplikacji MS Office.
- Znajomość języka niemieckiego i polskiego w mowie i piśmie.

Oferujemy:

- Możliwość wniesienia własnych pomysłów i spostrzeżeń.
- Zróżnicowane i odpowiedzialne zadania.
- Stabilne zatrudnienie na podstawie umowy o pracę.
- Młody i dynamiczny zespół.
- Zdobyć doświadczenia zawodowego w renomowanej międzynarodowej firmie .
- Atrakcyjne, stałe wynagrodzenie.
- Narzędzia niezbędne do wykonywania obowiązków (samochód, telefon, laptop).