

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER M/Ž



OPIS RADNIH ZADATAKA

Razvoj tržišta i uspostavljanje partnerstava:

- analiza tržišnih segmenata i identifikacija prodajnih prilika,
- planiranje i sprovođenje prodajnih strategija,
- aktivno učešće u razvoju marketinških i prodajnih kampanja,
- priprema ponuda, ugovora i vođenje pregovora.

Vođenje prodajnih aktivnosti:

- generisanje i zatvaranje poslovnih prilika,
- prezentacija proizvoda potencijalnim i postojećim klijentima,
- održavanje i jačanje poslovnih odnosa sa postojećim klijentima.

Podrška i unapređenje poslovanja:

- upravljanje i ažuriranje baza podataka (CRM).
- saradnja sa razvojnim timovima na unapređenju proizvoda i korisničkog iskustva,
- prikupljanje povratnih informacija klijenata i priprema predloga za optimizaciju rešenja.

Učešće na događajima:

- aktivno učešće na poslovnim događajima radi upoznavanja tržišta i potencijalnih partnera.

Uspešan saradnik ima mogućnost napredovanja do pozicije Country Managera, odgovornog za lokalno predstavništvo.

ŠTA OČEKUJEMO

- Tečno znanje srpskog i engleskog jezika,
- iskustvo u prodaji i razvoju poslovanja,
- izvrsne komunikacione, pregovaračke i organizacione veštine,
- samoinicijativnost i fokusiranost na postizanje ciljeva,
- razumevanje digitalnih alata i tehnologija,
- vozačka dozvola B kategorije.

**ODDAJ
PRIJAVO**



Peter Bruvo
041 737 466
peter.bruvo@befound.si

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER M/Ž



NUDIMO VAM

- Rad u stabilnoj kompaniji sa sopstvenim naprednim rešenjima,
- mogućnost profesionalnog rasta i razvoja (uključujući budžet za obrazovanje),
- konkurentnu platu i fleksibilne radne uslove (mogućnost rada od kuće),
- podršku iskusnog i posvećenog tima,
- priliku za dugoročnu saradnju i napredovanje do pozicije Country Managera,
- Lokacija rada: Beograd (s kombinacijom rada u kancelariji i od kuće).

ODDAJ
PRIJAVO



Peter Bruvo
041 737 466
peter.bruvo@befound.si

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER M/Ž



GLAVNE NALOGE

Razvoj trga in vzpostavitev partnerstev:

- analiza tržnih segmentov in identifikacija prodajnih priložnosti,
- načrtovanje in izvajanje prodajnih strategij,
- aktivno sodelovanje pri razvoju marketinških in prodajnih kampanj,
- priprava ponudb, pogodb in vodenje pogajanj.

Vodenje prodajnih aktivnosti:

- generiranje in zaključevanje poslovnih priložnosti,
- predstavitev izdelkov potencialnim in obstoječim strankam,
- vzdrževanje in krepitev poslovnih odnosov z obstoječimi strankami.

Podpora in izboljšanje poslovanja:

- upravljanje in posodabljanje baz podatkov (CRM),
- sodelovanje z razvojnimi ekipami pri izboljšanju izdelkov in uporabniške izkušnje,
- zbiranje povratnih informacij strank in priprava predlogov za optimizacijo rešitev.

Sodelovanje na dogodkih:

- aktivno sodelovanje na poslovnih dogodkih za spoznavanje trga in potencialnih partnerjev.

Uspešen kandidat ima možnost napredovanja na položaj Country Managerja, odgovornega za lokalno predstavništvo.

PRIČAKUJEMO

- Tekoče znanje srbskega in angleškega jezika,
- izkušnje v prodaji in razvoju poslovanja,
- odlične komunikacijske, pogajalske in organizacijske sposobnosti,
- samoiniciativnost in osredotočenost na doseganje ciljev,
- razumevanje digitalnih orodij in tehnologij,
- vozniško dovoljenje B kategorije.

**ODDAJ
PRIJAVO**



Peter Bruvo
041 737 466
peter.bruvo@befound.si

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER M/Ž



PONUJAMO

- Delo v stabilnem podjetju z lastnimi naprednimi rešitvami,
 - možnost profesionalne rasti in razvoja (vključno s proračunom za izobraževanje),
 - konkurenčno plačo in fleksibilne delovne pogoje (možnost dela od doma),
 - podporo izkušenega in predanega tima,
 - priložnost za dolgoročno sodelovanje in napredovanje do pozicije Country Managerja,
-
- Lokacija dela: Beograd (s kombinacijo dela v pisarni in od doma).

ODDAJ
PRIJAVO



Peter Bruvo
041 737 466
peter.bruvo@befound.si