

DYREKTOR HANDLOWY

1. Podstawowe obowiązki

- Podejmowanie działań dotyczących planowania, kierowania oraz koordynacji pionu w przedsiębiorstwie
- Dokonywanie przeglądu działań i wyników pionu oraz sporządzanie sprawozdań Dyrektorowi Naczelnemu
- Określanie celów, strategii, polityki i programów pionu w przedsiębiorstwie
- Zatwierdzanie budżetów podległych obszarów odpowiedzialności, nadzór nad ich wykonaniem oraz zapewnienie efektywnego wykorzystywania zasobów
- Przydzielanie w podległym pionie zasobów materialnych, ludzkich i finansowych do realizacji polityki i programów organizacyjnych
- Monitorowanie i ocena wyników pionu pod kątem ustanowionych celów i polityki przedsiębiorstwa
- Reprezentowanie przedsiębiorstwa podczas oficjalnych wydarzeń, posiedzeń zarządu oraz otwartych spotkań wyjaśniających
- Zapewnianie zgodności działalności pionu z odpowiednim prawodawstwem i uregulowaniami.

2. Wymagania:

- Wykształcenie:
 - Wyższe (preferowane ekonomiczne)
- Minimum 5 letni staż pracy na stanowisku kierowniczym
- Umiejętność zarządzania pracownikami i projektami
- Znajomość zarządzania procesami handlowymi oraz procesami sprzedaży wraz z procesem pozyskiwania klientów
- Umiejętność kształtowania i wdrażania polityki marketingowej, handlowej i sprzedaży.
- Dobra znajomość obsługi pakietu Office
- Kandydat powinien korzystać z pełni praw publicznych i posiadać pełną zdolność do czynności prawnych
- W przypadku zatrudnienia kandydat ma obowiązek przedstawić orzeczenie lekarskie i psychologiczne stwierdzające brak przeciwwskazań do zajmowania stanowisk kierowniczych
- Zgłoszenie kandydata powinno zawierać:
 - CV
 - List motywacyjny
 - Aktualną informację o niekaralności KRK

3. **Rodzaj umowy**

- Umowa o pracę na okres próbny , docelowo na czas nieokreślony w pełnym wymiarze czasu pracy

4. **Kontakt**

- Osobiście w Dziale Obsługi Spółki lub telefonicznie - 81 880 15 58
w godz. 7.00 – 15.00
- sekretariat@wzinz.pl