## RABEN LOGISTICS POLSKA

oferuje usługi z zakresu dystrybucji krajowej, międzynarodowej oraz kompleksowej obsługi logistycznej, a także frachtu morskiego i lotniczego. W Polsce firma istnieje ponad 25 lat. Zdobyte w tym czasie doświadczenie i pozycja na rynku gwarantują świadczenie najwyższej jakości kompleksowych usług logistycznych. Zasoby spółki to ok. 3700 pracowników, zróżnicowane magazyny o pow. ok. 500 tys. m2 i ponad 3000 nowoczesnych środków transportu do dyspozycji.

Grupa Raben zajmuje się obsługą wielu grup produktowych, m.in. artykułów spożywczych, FMCG, kosmetyków, towarów przemysłowych i artykułów chemicznych oraz produktów niebezpiecznych. Funkcjonująca od wielu lat stabilna sieć oddziałów ułatwia szybkie i bezpieczne przemieszczanie przesyłek, zarówno w oparciu o 35 lokalizacji w Polsce, jak i o oddziały Raben w Europie, w krajach takich jak: Czechy, Estonia, Holandia, Litwa, Łotwa, Niemcy, Rumunia, Słowacja, Ukraina, Węgry i Włochy.

**Aktualnie prowadzimy rekrutację na stanowisko:**

**Specjalista ds. Sprzedaży /**

**Przedstawiciel Handlowy**

Miejsce pracy: Lublin | Nr ref.: 04/26/SDS/2019

## Nasza oferta

## Benefity

* + Bogaty pakiet świadczeń socjalnych (dofinansowanie do wypoczynku urlopowego, Multisport, bilety do kina, paczki i upominki okolicznościowe, świadczenia świąteczne)
  + Prywatna opieka medyczna
  + Ubezpieczenie grupowe

## Stabilne zatrudnienie

* + Umowa o pracę
  + Szkolenia wdrożeniowe
  + Jasne reguły premiowania
  + Wypłata wynagrodzenia zawsze na czas

## Przyjazne miejsce pracy

* + Firma rodzinna
  + Troska o bezpieczeństwo pracy i otaczające środowisko
  + Nowoczesne technologie i rozwiązania
  + Spotkania integracyjne

## Warunki Pracy

* + Komfort i bezpieczeństwo
  + Przyjazne środowisko pracy z wykorzystaniem najnowszych technologii
  + Codziennie zdrowa przekąska
  + Atmosfera sprzyjająca współpracy i realizacji wspólnych celów
  + Samochód służbowy

## Rozwój

* + Programy rozwojowe
  + Szkolenia niezbędne do rozwoju zawodowego
  + Liczne rekrutacje wewnętrzne
  + Regularna ocena umiejętności
  + Opieka trenera wewnętrznego

## Wyzwania

* Efektywne zarządzanie kontaktami z potencjalnymi klientami,
* Pozyskiwanie nowej sprzedaży,
* Rozwijanie sprzedaży pozyskanej, budowanie długofalowych, partnerskich kontaktów z klientami,
* Współpraca z Działami Operacyjnymi w zakresie implementacji pozyskanych projektów sprzedażowych,
* Optymalizacja procesów biznesowych, promowanie innowacyjnych działań w całej Spółce.

## Dołącz do nas jeśli...

* Posiadasz doświadczenie min 2 letnie (mile widziane w zakresie sprzedaży nowoczesnych rozwiązań logistycznych),
* Znasz MS Office (w szczególności Excel),
* Posiadasz zdolności analityczne,
* Posiadasz zdolności negocjacyjne,
* Budujesz pozytywne relacje z klientem wewnętrznym oraz zewnętrznym,
* Jesteś otwartym/ą i komunikatywnym/ą osobą,
* Posiadasz znajomość języka angielskiego na poziomie B2.