

Sales and Event Manager

...ktoś, kto doradza klientom i ogarnia tematy!

Lokalizacja: Toruń, Gdańsk, Warszawa

Masz doświadczenie w sprzedaży B2B, ale męczą Cię monotonia Twojej branży? Pracujesz jako event manager(ka) i kusi Cię, aby spróbować też sprzedaży? A może jesteś już na podobnym stanowisku i rozglądasz się za czymś atrakcyjniejszym? Wygląda na to, że mamy coś dla Ciebie!

Jeśli pracujesz w...

- ⇒ sprzedaży B2B - damy Ci szerszy i znacznie fajniejszy zakres obowiązków! Osoba na stanowisku Sales and Event Managera będzie realizować projekty eventowe, zarządzać zespołem i projektem i ciągle poznawać nowych ludzi. Czytaj dalej, a dowiesz się, co będziemy razem robić!
- ⇒ branży eventowej - na pewno umiesz świetnie organizować eventy i obsługiwać klienta, ale czy nie brakuje Ci poczucia wpływu na proces sprzedaży, a przez to... na zasobność Twojego portfela? Pozwolimy Ci dalej realizować się jako event manager(ka), a do tego wprowadzimy w meandry sprzedaży i co najważniejsze, podzielimy się z Tobą zyskiem :)

SKY IS NOT THE LIMIT to nie tylko hasło jednej z naszej marek, lecz także myśl przewodnia w kontekście Twoich zarobków. Nie ma tu żadnych ograniczeń. Liczą się Twoje umiejętności i skuteczność.

U nas każdy projekt jest inny i nie ma czasu na nudę. Ale kim my właściwie jesteśmy?

Jesteśmy K-VISION i wraz z naszymi dwiema markami Time Busters i Astranate podbijamy rynek eventowy w Polsce i na świecie.

Świadczymy usługi i doradzamy naszym Klientom w zakresie oprawy multimedialnej wydarzeń, wykorzystania efektu bullet time jako atrakcji eventowej i lead generation, a także drone light show – spektakularnego widowiska będącego alternatywą dla fajerwerków.

Jesteśmy małym zespołem, który potrafi robić duże rzeczy. Szukamy osoby energicznej, kreatywnej, wykazującej inicjatywę; osoby, która tak jak my jest zaangażowana w pracę i otwarta na nowe wyzwania. Czy to brzmi jak coś dla Ciebie?

OPIS STANOWISKA

Sales and Event Manager zajmuje się aktywną sprzedażą i doradztwem, a także koordynacją i realizacją usług naszych marek. Dba o dobre relacje z klientem, poszukuje nowych wyzwań realizacyjnych. Nie boi się zagadnień technicznych, potrafi pracować zarówno w grupie, jak i samodzielnie, skutecznie realizując projekty od początku do końca.

ZAKRES OBOWIĄZKÓW:

- ⇒ obsługa i aktywne pozyskiwanie klientów;
- ⇒ sprzedaż i doradztwo w zakresie oferowanych przez nas usług: oprawy multimedialnej wydarzeń, zdjęć z efektem bullet time oraz pokazów drone light shows;
- ⇒ budowanie, rozwijanie i utrzymywanie długofalowych relacji z organizatorami imprez i agencjami eventowymi;
- ⇒ przygotowywanie i kalkulacja ofert oraz finalizacja umów B2B;
- ⇒ organizacja i koordynowanie projektów eventowych,
- ⇒ dobór i koordynowanie pracy podwykonawców,
- ⇒ realizacja planu sprzedażowego.

NASZE WYMAGANIA:

- ⇒ nastawienie na rozwój i na wypełnianie własnych celów (jakie by nie były!), które sprawią, że *dowożenie* w pracy to dla Ciebie oczywistość i plan minimum;
- ⇒ zaangażowanie, poczucie odpowiedzialności za powierzone zadania, umiejętność pracy pod presją czasu i dobra organizacja pracy,
- ⇒ zdolności organizacyjne i interpersonalne,
- ⇒ co najmniej 2-letnie doświadczenie w sprzedaży B2B lub jako event manager,
- ⇒ chęć pracy w sprzedaży opartej o działania “zewnętrzne” i budowanie długoterminowej współpracy – stawiamy na sprzedaż bezpośrednią, spotkania online i offline, targi i wydarzenia, konferencje, bezpośrednie działania w social media i inne; jesteśmy też otwarci na Twoje propozycje,
- ⇒ dobra znajomość pakietu Office i umiejętność tworzenia szczegółowych kosztorysów projektów,
- ⇒ wykształcenie minimum średnie,
- ⇒ prawo jazdy kat. B oraz dyspozycyjność do wyjazdów służbowych także w weekendy,
- ⇒ znajomość jęz. obcych – angielski lub niemiecki w stopniu komunikatywnym.

OFERUJEMY:

- ⇒ dogodne warunki zatrudnienia: umowę o pracę lub kontrakt B2B;
- ⇒ atrakcyjne wynagrodzenie: podstawa + system prowizyjny (sky is not the limit, mówimy serio);
- ⇒ pracę hybrydową lub stacjonarną w Toruniu, Gdańsku, Poznaniu albo w Warszawie,
- ⇒ wymiar pełnego etatu 8-16 w dni robocze + dodatkowo płatne wyjazdy na eventy,
- ⇒ szkolenia wewnętrzne i zewnętrzne - będziemy inwestować w Twój rozwój i pomagać Ci podnosić kwalifikacje;
- ⇒ udział w ciekawych wydarzeniach w kraju i za granicą;
- ⇒ okazję do szybkiego rozwoju zawodowego;
- ⇒ pracę w zaangażowanym i odpowiedzialnym zespole – jeśli bierzesz pracę na serio, a jednocześnie jesteś po prostu spokojną osobą, będzie Ci z nami dobrze;
- ⇒ realną możliwość wdrażania własnych pomysłów, rozwiązań i samodzielnego prowadzenia projektów (Dowozisz? Nie potrzebujemy nad Tobą stać i Cię sprawdzać);
- ⇒ sprzęt do pracy: laptop i telefon.

WYNAGRODZENIE:

- umowa o pracę: podstawa 3.900-6.800 zł brutto w zależności od doświadczenia + prowizje do 10% zysku za rozliczoną sprzedaż;
- kontrakt B2B: podstawa 4.700-8.000 zł netto w zależności od doświadczenia + prowizje do 10% zysku za każdą rozliczoną sprzedaż.

Wyślij na rekrutacja@k-vision.pl swoje CV, dodaj też parę słów o sobie. Nawet jeśli nie jesteś pewny(-a), czy w 100% pasujesz do opisu naszych wymagań – śmiało do nas aplikuj! Damy znać każdemu, kto wyśle do nas zgłoszenie.

W procesie rekrutacji będziemy chcieli Cię poznać, dowiedzieć się więcej o Tobie i przeprowadzić kilka testów sprawdzających Twoje zdolności organizacyjne i umiejętności sprzedażowe. Będziemy kontaktować się z kandydatami i kandydatkami na bieżąco.