

## MANAŽER ZAHRANIČNÍHO OBCHODU

pro oblast Velké Británie a Skandinávie

### Pracovní náplň

- Vyhledávání a kontaktování klientů, vytváření cenových nabídek, uzavírání a vyřizování objednávek
- Komunikace a udržování vztahů s klienty; jednou za rok osobní návštěva klienta
- Dohled na proces expedice a správné manipulace se zbožím
- Vyřizování případných reklamací, zajištění zpětné vazby a po-nákupního servisu

### Očekáváme

- Vysokoškolské vzdělání (ekonomické, technické nebo zemědělské zaměření) nebo relevantní pracovní zkušenosti v obchodní sféře min. 3 roky
- **Znalost anglického jazyka slovem i písmem pro plně profesionální práci** - úroveň C1; Business English a znalost dalšího jazyka – norština, švédština, finština, dánština výhodou
- Znalost produktů MS Office – Excel, Word, Outlook
- Obchodní dovednosti, schopnost samostatné práce i práce v kolektivu, schopnost řešit problémy
- Schopnost individuální péče o zákazníka
- Zodpovědnost, spolehlivost, čistý trestní rejstřík
- Všeobecný přehled a ochota se dále vzdělávat
- Aktivní přístup, cílevědomost

### Nabízíme

- Práce pro stabilní společnost s dlouholetou tradicí
- Možnost pružné pracovní doby, nebo i homeoffice
- Velmi zajímavé finanční ohodnocení na základě osobního výkonu
- Odměny za dosažení ročního cíle prodeje, prémie za zlepšující návrhy
- Možnost aktivně cestovat do zahraničí
- Práce v moderním prostředí, firemní mobil, PC
- Odměňování v podobě benefitů (příspěvek na stravování, nápoje zdarma po celou dobu výkonu práce)

V případě zájmu nám zašlete svůj životopis společně s motivačním dopisem.

Blanenská 1338  
664 34 Kuřim  
Česká Republika



Telefon: +420 541 264 970  
Fax: +420 541 264 973  
E-mail: [agroad@agroad.cz](mailto:agroad@agroad.cz)  
[www.agroad.cz](http://www.agroad.cz)

## INTERNATIONAL SALES MANAGER

for sales area Great Britain and Scandinavia

### What You'll Do

- Actively prospect new clients, manage price offers, negotiate and manage all wholesale contracts
- Develop strong working relationships with customers and once a year personal visit
- Supervision of the expedition process and proper handling of goods
- Handling complaints, providing feedback and after-sales service

### Which abilities You should have

- Bachelor's degree (Economic, Technical or Agricultural) or 3+ years sales success in the seed industry
- **Bilingual fluency in English is required**; additional foreign language abilities - Norwegian, Swedish, Finnish, Danish are a plus
- Knowledge of MS Office products – Excel, Word, Outlook
- Sales skills, ability to work independently, work in a team, ability to solve problems
- Provide individual customer service
- Responsibility, reliability, clean criminal record
- General overview and willingness to further educate
- Active approach, purposefulness

### We offer

- Work in a stable company with a long tradition
- Flexible working hours or homeoffice
- High financial evaluation based on personal performance
- Financial rewards for achieving the annual sales target, bonuses for improving proposals
- International traveling
- Modern corporate environment, corporate mobile, PC
- Benefits (allowance for meals, free drinks throughout the period of work)

If you are interested, don't hesitate to send us your curriculum vitae and motivational letter.

Blanenská 1338  
664 34 Kuřim  
Česká Republika