



---

## Reprezentant Vânzări

Locația: Brașov – acoperă zona BV, SB, HR, CV

Persoană de contact: Cenan Cosmin ( [cosmin.cenan@transilvaniapost.ro](mailto:cosmin.cenan@transilvaniapost.ro) )

Reportează: Director Vânzări – Zona Vest

**Vă rugăm să aplicați până cel târziu Luni, 15 Iunie 2015.**

---

Compania Transilvania Post a fost înființată la început de 2009 ca urmare a conștientizării nevoii de specializare a serviciilor de curierat pe piața românească. Din postura de client, împreună cu o echipă formată din profesioniști dedicați și experimentați, am analizat prin comparație oferta pieței și nevoile clienților și am ales **regiunea Transilvania** drept arie de activitate.

Transilvania Post garantează seriozitate și rapiditate, livrare în cel mai scurt timp și program prelungit de preluare a comenzilor. Oferim clienților noștri un sistem electronic de urmărire a coletelor și servicii personalizate în funcție de nevoile fiecăruia, căutând să găsim cele mai eficiente soluții pentru ele. O companie precum Transilvania Post este necesară deoarece se concentrează pe un anumit segment de piață, oferindu-i încredere și profesionalism.

În contextul dezvoltării echipei de Vânzări în Transilvania, suntem în căutarea unui **Reprezentant Vânzări** entuziast și talentat care va fi responsabil de promovarea pozitivă a companiei în relațiile cu clienții, de identificarea și dezvoltarea de noi oportunități de afaceri. Deasemenea, Reprezentantul Vânzări va fi implicat în negocierea contractelor și urmărirea derulării acestora.

### Responsabilități:

- Identifică și contactează potențiali clienți în vederea prezentării ofertei, negocierii, încheierii și executării contractelor comerciale
- Participă activ în procesul de ofertare, la negocieri, întocmirea contractelor, monitorizarea derulării și finalizării acestora
- Prospectează piața în permanență pentru identificarea potențialilor clienți și urmărește atragerea permanentă de noi clienți
- Stabilește și dezvoltă o relație profesională cu clienții organizației
- Acordă suport tehnic și comercial clienților și potențialilor clienți la inițierea sau pe parcursul colaborării
- Implicare activă în studii de analiză a concurenței
- Urmărește realizarea planului de vânzări lunar stabilit
- Întocmeste periodic rapoarte de prezentare a vânzărilor și a firmelor contactate, conform cerințelor interne (săptămânal, lunar)
- Răspunde de urmărirea încasării sumelor datorate de către clienți și de transmiterea documentelor de vânzare către departamentul comercial

- Păstrează confidențialitatea asupra tuturor datelor și informațiilor despre structura organizatorică, sistemele proprii de comercializare și rețeaua de clienți a societății.

### **Studii & Experiență**

- ✓ Absolvent studii medii/superioare – preferabil Științe Economice/Business/Management
- ✓ 1-3 ani experiență în vânzări business to business (B2B)
- ✓ Experiență în industria de curierat reprezintă un avantaj

### **Abilități**

- ✓ Excelente abilități de comunicare și negociere
- ✓ Atitudine proactivă și constructivă
- ✓ Persoană organizată, orientată către rezultat și performanță
- ✓ Bune abilități de utilizare a pachetului MS Office
- ✓ Posesor carnet de conducere categoria B