



<b>Τίτλος Θέσης:</b>	Λειτουργός Επιχειρηματικής Ανάπτυξης	<b>Αναφέρεται σε:</b>	Υπεύθυνο Επιχειρηματικής Ανάπτυξης
<b>Τμήμα:</b>	Επιχειρηματικής Ανάπτυξης / Business Development	<b>Εποπτεύει:</b>	Δ/Ι

#### Λεπτομέρειες και περιγραφή θέσης:

##### ΣΚΟΠΟΣ ΘΕΣΗΣ

Η υλοποίηση της στρατηγικής επιχειρηματικής ανάπτυξης της εταιρείας.

##### ΕΥΘΥΝΕΣ

- ✓ Ενεργεί με γνώμονα την επίτευξη των στρατηγικών στόχων
- ✓ Επικοινωνεί με πελάτες και υποψήφιους πελάτες και προβαίνει στις ενέργειες εκείνες που θα του επιτρέψουν να προωθήσει αποτελεσματικά τις υπηρεσίες της εταιρείας
- ✓ Χειρίζεται τα κανάλια προώθησης και marketing της εταιρείας
- ✓ Διαχειρίζεται πελάτες και μεριμνά για την κάλυψη των προσδοκιών τους
- ✓ Διεξάγει έρευνες για τον εντοπισμό νέων αγορών και των αναγκών των πελατών
- ✓ Επικοινωνεί αποτελεσματικά με τους πελάτες και παρευρίσκετε σε επαγγελματικές εκθέσεις και συνέδρια
- ✓ Παρέχει πληροφορίες που αφορούν την παρακολούθηση ευκαιριών, την εύρεση πιθανών πελατών, τις παρουσιάσεις σε πελάτες, τις πωλήσεις που έκλεισαν, τις επιδόσεις σε σχέση με τον προϋπολογισμό και τους στόχους
- ✓ Διατηρεί σχέσεις με άλλους επαγγελματίες του κλάδου
- ✓ Οργανώνει και συμμετέχει σε επαγγελματικές συναντήσεις με υποψήφιους πελάτες
- ✓ Διατηρεί αρχεία πωλήσεων, τιμολογίων κλπ.
- ✓ Παρέχει αξιόπιστη ανατροφοδότηση και υποστήριξη μετά την πώληση στους πελάτες
- ✓ Δημιουργεί και συντηρεί μακροπρόθεσμες σχέσεις εμπιστοσύνης με νέους και υπάρχοντες πελάτες
- ✓ Άλλα συναφή καθήκοντα

##### ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΆΛΛΑ ΠΡΟΣΩΝΤΑ

- ✓ Πτυχίο ή δίπλωμα στην διοίκηση επιχειρήσεων, το μάρκετινγκ κλπ.
- ✓ 3 έτη εμπειρίας στην προώθηση υπηρεσιών B2B
- ✓ Κατανόηση των αγορών που δραστηριοποιείται η εταιρεία
- ✓ Εξαιρετικές ικανότητες χρήσης ηλεκτρονικών υπολογιστών, ms office, CRM, μέσω online επικοινωνίας και σύγχρονων τεχνολογικών εφαρμογών



#### ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

- ✓ Πολύ καλή γνώση της ελληνικής και αγγλικής γλώσσας
- ✓ Επαγγελματική παρουσία, ντύσιμο και συμπεριφορά
- ✓ Εξαιρετικές γραπτές και προφορικές επικοινωνιακές δεξιότητες
- ✓ Ικανότητες επαγγελματικών παρουσιάσεων
- ✓ Δεξιότητες διαπραγμάτευσης και πειθούς
- ✓ Ικανότητα εύρεσης των αναγκών του πελάτη
- ✓ Πάθος με τις πωλήσεις
- ✓ **✓** Ικανότητα να παρουσιάζει τεχνικές πληροφορίες σε διαφορετικά ακροατήρια
- ✓ Ηθική και εχεμύθεια
- ✓ Αξιοπιστία
- ✓ Ομαδικότητα

#### ΠΡΟΣΘΕΤΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

- ✓ **✓** Ενεργεί βάσει των (ειδικά πρωτόκολλα εταιρείας) matrix

Ετοιμάστηκε από:	Τμήμα Ανθρώπινου Δυναμικού
Εγκρίθηκε από:	
Έκδοση/ενημέρωση:	Δημιουργία: 23/4/2019