***Agro-Perfect*** to młoda, niezwykle dynamiczna firma z branży środków ochrony roślin (Agro). Naszą wizytówką są innowacyjne – rewolucjonizujące rynek produkty, technologie i rozwiązania. Nasi klienci dostają unikalny produkt i doradztwo pozwalające na osiąganie ponadprzeciętnych plonów a co za tym idzie zysków. Dzięki współpracy z nami Klienci mają dostęp do kompleksowej oferty najwyższej jakości produktów z zakresu wspierania uprawy roślinnej, w szczególności rzepaku, kukurydzy, zbóż i warzyw.

Wysokie tempo wzrostu i dynamiczny rozwój sprzedaży, powoduje potrzebę rozbudowania struktury działu sprzedaży. Aktualnie poszukujemy kandydatów na stanowisko **Przedstawicieli handlowych/Doradców klienta** w następujących obszarach:

* Kujawsko-pomorskie
* Pomorskie
* Warmińsko-mazurskie
* Zachodnio- pomorskie
* Poznańskie/ Dolny Śląsk

GŁÓWNE OBOWIĄZKI NA STANOWISKU:

* Reprezentowanie firmy na powierzonym terenie
* Realizacja planów sprzedaży produktów Agro-Perfect na wyznaczonym obszarze
* Budowanie bazy klientów i rozszerzanie sieci kontaktów biznesowych
* Doradztwo i wspieranie klientów w zakupie i zastosowaniu najlepszych preparatów ochrony roślin
* Zapewnienie dystrybucji produktów z oferty Agro-Perfect zgodnie z założonymi planami
* Współpraca w ramach zespołu sprzedaży nad zbudowaniem najefektywniejszej struktury i systemu dystrybucji oraz sprzedaży oferty Agro-Perfect

OD KANDYDATA OCZEKUJEMY:

* Samodzielności i wysokiej motywacji w pracy
* Umiejętności organizacji pracy i projektowego podejścia do zadań
* Zdolności interpersonalnych i łatwości nawiązywania kontaktów
* Osobistej wiarygodności i odpowiedzialności w pracy
* Prawo jazdy kategorii B
* Wykształcenie rolnicze lub chemiczne, biologiczne będzie dodatkowym atutem
* Znajomość branży i/lub praca na podobnym stanowisku w firmie o zbliżonym profilu będzie dodatkowym atutem

OFERUJEMY:

* Możliwość pracy w dynamicznym, młodym zespole nastawionym na ciągły rozwój
* Uczestniczenie w budowaniu firmy notującej kilkudziesięciokrotne wzrosty obrotów rocznie
* Samodzielność i współodpowiedzialność za zbudowanie struktury sprzedaży na powierzonym obszarze
* Możliwość rozwoju razem z firmą
* Atrakcyjne, progresywne warunki płacowe
* Zatrudnienie na umowę o pracę
* Samochód oraz telefon służbowy

***Oferta skierowana jest do osób z doświadczeniem jak i dopiero zaczynających swoją karierę.***

Jeśli Twoim celem jest rozwój osobisty i zawodowy w organizacji nastawionej na ciągły wzrost. Jeśli szukasz pracy w środowisku, gdzie ceniona i nagradzana jest własna inicjatywa, pomysłowość
i samodzielność w działaniu. Nie boisz się wyzwań i szukasz współodpowiedzialności za podejmowane decyzje i wyniki firmy to znaczy, że CZEKAMY NA CIEBIE !!!

***Nie czekaj !! Dołącz do nas i stań się częścią jednego z ciekawszych projektów biznesowych na rynku.***

Wszystkie zainteresowane osoby prosimy o przesłanie swojego CV wraz z listem motywacyjnym na adres **hello@akados.pl** do dnia 28.07.2014.

1. Prosimy o zawarcie w CV zgody na przetwarzanie danych personalnych.
Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z ustawą o Ochronie Danych osobowych z dn. 29.08.1997 r., (Dz. U. 2002 r., Nr 101, poz. 926 z późn. zm.).

2. Prosimy również o zaznaczenie obszaru (są wypisane w ogłoszeniu), na jakim chcesz pracować.

W razie pytań prosimy o kontakt z Michałem Rudnickim tel. +48 601 234 259 lub Michałem Kapczukiem tel. +48 608 486 138

P.S.
Oferta skierowana jest do osób mogących pracować w pełnym wymiarze godzin