

Kierownik Działu Sprzedaży i Obsługi Klienta

Na tym stanowisku wejdiesz w rolę managera zespołu zajmującego się sprzedażą oraz przygotowaniem wyjazdów, co wiąże się z koniecznością sprawdzania czy wszystkie procedury są wykonywane na czas, czy ludzie wyrabiają się z pracą i czy jej jakość jest na odpowiednim poziomie. Musisz dbać o efektywność i optymalizację, więc mile widziane będą wszelkie inicjatywy dążące do poprawy jakości i organizacji pracy.

Podstawowe obowiązki:

- Kontrola jakości i efektywności pracy zespołu obsługującego klienta i przygotowującego wyjazdy .
- Współpraca z głównymi kontrahentami B2B.
- Liderowanie i wspomaganie dobrej komunikacji między Twoim zespołem a resztą biura i kadrą eventową.
- Pełnienie roli bezpośredniego managera osób w zespole.
- Wsparcie zespołu w rozwiązywaniu trudnych zagadnień z klientami.
- Proaktywne rozwiązywanie bieżących problemów biurowych.

Najlepiej będziesz się z nami czuł(a), jeśli potrafisz samodzielnie zorganizować sobie pracę i lubisz kontakt z ludźmi. Dostaniesz dużo wolności, ale i odpowiedzialności. Będziesz kluczową postacią mającą realny wpływ na działanie i rozwój małej firmy.

Kluczowe kompetencje:

- doświadczenie w zarządzaniu projektami i kierowaniu zespołem
- umiejętność działania pod presją czasu
- bardzo dobre umiejętności komunikacyjne
- bardzo dobra organizacja pracy
- samodzielność i odpowiedzialność
- bardzo dobra znajomość języka angielskiego

Mile widziane:

- Znajomość branży turystycznej
- Znajomość narzędzi do optymalizacji pracy oraz procesów w firmie

Oferujemy:

- Stabilną posadę z możliwością kształtowania swojego środowiska pracy
- Wynagrodzenie adekwatne do doświadczenia oraz wyników firmy
- Dużo niezależności, okazji do wykazania się oraz do rozwoju swoich umiejętności
- Pracę w młodym i doświadczonym zespole pasjonatów żeglarstwa i narciarstwa
- Dużo okazji do podróżowania

Zgłoszenia (CV z krótkim listem motywacyjnym) prosimy przysyłać na praca@taksidi.pl