



<b>Τίτλος Θέσης:</b>	Υπεύθυνος Επιχειρηματικής Ανάπτυξης	<b>Αναφέρεται σε:</b>	CEO
<b>Τμήμα:</b>	Επιχειρηματικής Ανάπτυξης / Business Development	<b>Εποπτεύει:</b>	Λειτουργός Επιχειρηματικής Ανάπτυξης

#### Λεπτομέρειες και περιγραφή θέσης:

##### ΣΚΟΠΟΣ ΘΕΣΗΣ

Η ανάπτυξη και υλοποίηση στρατηγικής επιχειρηματικής ανάπτυξης που να επικεντρώνεται στην αύξηση των πωλήσεων.

##### ΕΥΘΥΝΕΣ

- ✓ Αναπτύσσει στρατηγικές που να επικεντρώνονται τόσο στην αύξηση των πωλήσεων όσο και στην ικανοποίηση του πελάτη
- ✓ Διαχειρίζεται σημαντικούς 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 αναλυτικές αναφορές 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
- ✓ Διασφαλίζει ότι οι στρατηγικοί στόχοι κατανοούνται και εκτελούνται από τον λειτουργό επιχειρηματικής ανάπτυξης
- ✓ Κατανοεί και επισημάνει όλες τις ανταγωνιστικές απειλές για την επιχείρηση
- ✓ Διατηρεί σχέσεις με άλλους επαγγελματίες του κλάδου
- ✓ Συνεργάζεται ενεργά με το υπόλοιπο προσωπικό, ώστε να διασφαλίζεται ότι οι ποιοτικές υπηρεσίες θα παραδίδονται εγκαίρως
- ✓ Αναλύει τη διαδικασία ανάπτυξης επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και κάνει προτάσεις για βελτίωση
- ✓ Οργανώνει και συμμετέχει σε επαγγελματικές συναντήσεις με υποψήφιους πελάτες
- ✓ Προβλέπει τις ανάγκες και τους στόχους των πελατών και μεριμνά για τον σχεδιασμό κατάλληλων υπηρεσιών
- ✓ 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 στην διοίκηση επιχειρήσεων, το μάρκετινγκ, τη μηχανική ή άλλο παρεμφερή κλάδο. Τυχόν σχετικό μεταπτυχιακό θα θεωρηθεί πλεονέκτημα
- ✓ 8 έτη εμπειρίας στην προώθηση υπηρεσιών B2B εκ των οποίων τα 4 τουλάχιστον έτη σε υπεύθυνη θέση
- ✓ 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
- ✓ Δημιουργικό και καινοτόμο άτομο
- ✓ Ικανότητες δικτύωσης
- ✓ Ικανότητα εύρεσης αναγκών του πελάτη
- ✓ Πάθος με τις πωλήσεις
- ✓ Ικανότητα να παρουσιάζει τεχνικές πληροφορίες σε διαφορετικά ακροατήρια
- ✓ Ηθική και εχεμύθεια
- ✓ Αξιοπιστία
- ✓ Ομαδικότητα

#### ΠΡΟΣΘΕΤΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

- ✓ Ενεργεί βάση των matrix (ειδικά πρωτόκολλα εταιρείας)

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