

Sales Operational Support

Inainte sa cerem, sa vedem ce OFERIM:

La IB Cargo, suntem cu adevarat pasionati de ceea ce facem si suntem deschisi sa primim noi colegi cu aceeași mentalitate in echipa. Ne-am dezvoltat rapid, atat ca afacere, cat si ca echipa si ne dorim sa continuam acest ritm. Credem in respectul fata de parteneri, colegii nostri si fata de promisiunile pe care le facem.

A lucra la IB Cargo inseamna a lucra cu cei mai buni oameni, intr-un mediu tanar si dinamic care incurajeaza relatiile loiale.

Ne-am bucura sa iti oferim mai multe detalii despre noi, precum si despre oferta de beneficii organizatoriale ce ne face unici pentru fiecare, pe site-ul nostru: www.ibcargo.com.

Experienta obligatorie

+ 2 ani experienta generala, de preferat in relationare clienti sau intermediere servicii

Buna cunoasterea a pachetului MS Office, in special Excel

Cunoasterea limbii engleze la nivel fluent

Abilitati demonstrate de dezvoltare portofoliu clienti

Descriere trasaturi personalitate vizate de la viitorul/viitoarea coleg/colega:

Dinamic/a, optimist/a, proactiv/a, prompt/a, spontan/a, adaptabil/a, responsabil/a

Excelente abilitati de comunicare si relationare parteneri de business

Excelente abilitati organizatorice si de prioritizare sarcini

Receptivitate la schimbari si asimilare rapida de informatii noi

Descrierea jobului

Raspunde cu acuratete si cu promptitudine oricarei cereri verbale sau scrise, din partea clientilor sau partenerilor IB Cargo, privind serviciile oferite de companie.

Colecteaza feedback relevant pentru toate cotatele transmise si ajusteaza corespunzator modalitatea de ofertare la urmatoarele cereri, pentru a dezvolta colaborarea cu clientul.

Construieste si mentine relatii bune de lucru cu clientii, partenerii logistici, precum si cei interni din celelalte departamente.

Comunica informatii relevante despre clienti colegilor / managerului sau direct reprezentantului de vanzari pentru a intelege mai bine nevoile clientului; identifica si transmite potentiale lead-uri clienti noi catre reprezentantul de vanzari.

Se implica activ in dezvoltarea si intretinerea relatiilor cu partenerii logistici si cauta permanent imbunatatirea solutiilor curente pentru a satisface nevoile clientilor si pentru cresterea profitabilitatii.

Negociaza conditiile de livrare, termenele de plata, modalitatea de plata, in limitele stabilite de politicile comerciale ale companiei.

Asigura permanent fluxuri de comunicare cu clientul / agentul pentru a asigura preluarea si incarcarea marfurilor, conform promisiunilor transmise catre beneficiarul serviciilor.

Cat despre locatia unde ne desfasuram activitatea, noi o consideram super cool si abia asteptam sa ti-o prezentam; ne vedem la Global City Business Park!

Descrierea companiei

IB Cargo este o casă de expediții ce operează la nivel mondial din anul 2008.

Valorile noastre combină acuratețea, creativitatea, experiența și cultura de tip “se poate face”, pentru a oferi o întreagă gamă de servicii existente pe piață. Putem ajunge în orice rută comercială din lume prin orice mijloc de transport: aerian, maritim, rutier, feroviar, valabil pentru orice tip de cargo. Specialiștii noștri pot croi soluții pentru cele mai complexe mijloace de transport, combinând mijloacele de transport adecvate proiectelor multi-modale de succes. Echipele multilingvice ale companiei pot aborda toate dispozițiile, oferă consultanță și servicii de calitate: door to door, depozitare, cheltuieli, consolidare, deconsolidare, autorizare la comandă, conosament, AWB, CMR, asigurarea cargo-ului. Modalitatea noastră de abordare se bazează pe construirea de parteneriate puternice, prin lucrul alături de clienții noștri pentru a livra într-o perioadă cât mai scurtă de timp și pentru a beneficia de rezultate vizibile, fără a cheltui sume mari de bani.