


Κατσικάρωνης Κωνσταντίνος

Διευθυντής Εξαγωγών
“Προϊόντα Κρόκου Κοζάνης
&
Συνεταιρισμός
Κροκοπαραγωγών
Κοζάνης”



A hand in a dark suit jacket is holding a silver pen, drawing a white outline of a world map on a dark, textured surface. The map is stylized with white lines and some internal shading. The background is dark and slightly blurred.

Υπεύθυνος Εξαγωγών: Περιγραφή Θέσης

- Διερεύνηση των αναγκών των πελατών και προτείνει λύσεις με τα αντίστοιχα προϊόντα
- Ανάπτυξη και αξιολόγηση της αγοράς – έρευνα και ανάλυση του ανταγωνισμού
- Συνεργασία με όλα τα τμήματα παραγωγής, πωλήσεων, αποθήκης και λογιστηρίου της εταιρίας
- Εξυπηρέτηση υπάρχοντος πελατολογίου και διεύρυνσή του
- Οργάνωση εμπορικών εκθέσεων εξωτερικού σε συνεργασία με το τμήμα Marketing
- Υπεύθυνος για την επίτευξη ποιοτικών και ποσοτικών στόχων του τομέα του
- Κατάρτιση και επίτευξη ετήσιου Προϋπολογισμού Πωλήσεων
- Παρακολούθηση και έλεγχος εκτέλεσης των παραγγελιών και τήρησης των συμφωνιών
- Προετοιμασία και υποβολή Reports προς την εμπορική διεύθυνση

Καθήκοντα

Ο υπεύθυνος εξαγωγών:

- σχεδιάζει και συντονίζει τη διεθνή αποστολή εμπορευμάτων. Παρακολουθεί την εξαγωγή των παραγγελιών σε όλα τα στάδια
- διαπραγματεύεται με μια ποικιλία ατόμων, όπως αποστολείς και πράκτορες
- εξυπηρέτησης πελατών
- αλληλογραφία με υφιστάμενους πελάτες της αγοράς ευθύνης του
- συχνά ταξίδια σε εξωτερικό για επαφές, σεμινάρια & εκθέσεις
- διασφαλίζει ότι οι αποστολές συμμορφώνονται με τους νόμους και τους κανονισμούς που διέπουν τον εξαγωγικό κλάδο.

• Αναφορά σε...

Απαιτήσεις

Οι περισσότεροι εργοδότες απαιτούν οι υποψήφιοι να έχουν:

- Ένα **πτυχίο Bachelor** (κατά προτίμηση στα Οικονομικά, Διοίκηση Επιχειρήσεων, Μάρκετινγκ ή ακόμη και ξένων γλωσσών)
- Η **εμπειρία στον κλάδο** μπορεί σε κάποιες περιπτώσεις να υποκαταστήσει την έλλειψη πτυχίου.
- Εξαιρετικές **δεξιότητες εξυπηρέτησης** πελατών και γνώση των **νόμων και κανονισμών** για τις εξαγωγές.
- Ικανότητα επικοινωνίας σε μια **ξένη γλώσσα** που να σχετίζεται με τις στοχευμένες αγορές μιας εταιρείας
- Κατανόηση του **διεθνούς εμπορίου** και των απαιτήσεων της αγοράς
- Για τις πωλήσεις **τεχνικών προϊόντων**, ενδέχεται να απαιτείται μηχανικός ή άλλος τεχνικός βαθμός





Συνθήκες

- Θα εργάζεστε **πολλές και ακανόνιστες ώρες**.
- Θα εργαστείτε σε ένα γραφείο εδώ, αλλά **ταξιδεύετε τακτικά στο εξωτερικό**.
- Μπορείτε να περάσετε μεγάλες περιόδους **μακριά από το σπίτι**.
- Θα πρέπει να **αφιερώσετε χρόνο** για να αναπτύξετε και να διατηρήσετε καλές επαφές με πελάτες, διανομείς και προμηθευτές.

Δεξιότητες

- ✓ εξαιρετικές διαπροσωπικές δεξιότητες, υποστηριζόμενες από μια καλή **κατανόηση της επιχειρηματικής κουλτούρας** στην αγορά-στόχο.
- ✓ αποκτηση πρόσβαση στους **υπεύθυνους λήψης αποφάσεων** και να **κατανοήσει τις ανάγκες τους**.
- ✓ αλλά η ικανότητα να κάνει μια καλή εντύπωση είναι μόνο το πρώτο μέρος της δουλειάς των πωλήσεων. Οι **δεξιότητες διαπραγμάτευσης και πωλήσεων** κατευθύνονται τελικά στην ανάγκη ολοκλήρωσης της συμφωνίας.
- ✓ απαιτούνται επίσης καλές δεξιότητες **γραφτής και προφορικής επικοινωνίας** και πρέπει να είναι γνώστες του υπολογιστή.
- ✓ ευχέρεια στις **γλώσσες των αγορών-στόχων**.
- ✓ αυτοπεποίθηση, **εξαιρετική επικοινωνία**, πειστικός και καλός διαπραγματευτής αποφασιστικός επιχειρηματικό πνεύμα
- ✓ ικανότητα **για εργασία υπό πίεση** για την εκπλήρωση προθεσμιών και στόχων



Δυνατότητες/ Προοπτικές

Ανταγωνιστικό πακέτο αποδοχών (μισθός, bonus επίτευξης στόχων, ιδιωτική ασφάλιση)

- Σύγχρονο και ευχάριστο εργασιακό περιβάλλον
- Συνεχής εκπαίδευση και υποστήριξη
- Δυνατότητες προσωπικής και επαγγελματικής εξέλιξης και ανάπτυξης



THANK YOU!