

DRUŠTVO SA OGRANIČENOM ODGOVORNOŠĆU

„BH ALUMINIUM“ VLASENICA

Broj: 225/21

Datum, 26.08.2021. godine

Na osnovu člana 39. stav 2. Ugovora o osnivanju Društva sa ograničenom odgovornošću "BH Aluminium" Vlasenica, broj: OPU 3483/11 od 21.10.2011. i Odluke o izmjenama i dopunama osnivačkog akta – Ugovora o osnivanju D.O.O "BH Aluminium" Vlasenica, notarski potvrđen pod brojem OPU 3206/18 od 24.10.2018., Direktor, raspisuje:

KONKURS ZA PRIJEM U RADNI ODNOS

KONSULTANT PRODAJE ZA OBLAST BANJA LUKA – 1 izvršilac

Mjesto rada: Banja Luka

KONSULTANT PRODAJE ZA OBLAST SARAJEVO – 1 izvršilac

Mjesto rada: Sarajevo

Opis poslova:

Odgovoran je za precizno provođenje komercijalnih i kreditnih politika kompanije, naplatu potraživanja i ostvarenje finansijskih ciljeva s klijentima iz svoje regije.

U potpunosti implementirata odobrene akcione planove, ako postoje, za postizanje njegovih ciljeva.

Razvija i održava jake, dugoročne odnose sa postojećim i potencijalnim partnerima kako bi se stvorila jaka lojalna baza partnera u Alumil-ovoj mreži.

Stalno posjećuje partnere kompanije (proizvođače ili distributere) na dnevnoj bazi, podržava ih i savjetuje u vezi sa tehničkim i komercijalnim pitanjima, tako da naši partneri mogu postati izuzetno dobri u svom poslu.

Blisko saraduje sa partnerima kompanije (distributerima i proizvođačima) sa ciljem njihovog kontinuiranog usavršavanja. Vršiti konsultacije i savjetuje ih kako da postignu bolje rezultate.

Pronalazi i usavršava nove partnere za Alumil.

Ima veliko znanje o njegovom tržištu i proizvodima i stalno ažurira tim sa svim informacijama koje je dobio sa tržišta o konkurenciji, proizvodima ili situaciji na tržištu, putem mapiranja tržišta, analize i dokumentacije.

Odgovoran je za provođenje marketinških aktivnosti na temelju marketinškog plana (npr. izložbe partnera, putokazi za prodavnice/radionice) u svom području odgovornosti.

Odgovoran je za brendiranje imidža i marketinškog materijala Alumil-ovih partnera. Naši partneri trebaju biti u potpunosti opremljeni Alumil-ovim putokazima u svojim izložbenim salonima, uzorcima, brošurama itd.

Učestvuje na izložbama sektora, koje se održavaju u regiji.

Odgovoran je za promociju novih proizvoda i usluga na tržištu, kroz prezentacije i aktivnu podršku svojim partnerima (distributerima i proizvođačima).

Odgovoran je za dobijanje povratnih informacija sa tržišta o našim proizvodima i uslugama, davanje istih našim menadžerima proizvoda i prosljeđivanje njegovim nadređenim.

Neprestano pokušava da poveća rast tržišnog udjela kompanije unakrsnom prodajom ili prodajom partnerima kompanije. To radi ili promovisanjem novih proizvoda ili prodajom postojećih kategorija proizvoda koje je partner ranije kupovao od nekoga drugog ili uopšte nije do tada kupovao.

Njegov / njen CRM u potpunosti i stalno ažurira, tako da možemo imati izuzetno dobro poznavanje događanja na tržištu.

Istražuje i analizira tržišne udjele unutar njegovih / njenih područja odgovornosti. Daje predloge za povećanje tržišnog udjela kompanije.

Ima dobar metod za procjenu potencijalnih partnera (proizvođača ili distributera) i bira da radi sa najboljima.

U potpunosti je uključen u razvoj planiranja budžeta i daje prijedloge za kupce u svom području odgovornosti.

Učestvuje u formulisanju marketinškog plana kompanije.

Odgovoran je za koordinaciju aktivnosti za organizaciju korporativnih događaja u svom području odgovornosti (prezentacije / putovanja sa ciljem predstavljanja i prodaje proizvoda).

Treba biti stručnjak za tehnička pitanja.

Procjenjuje zahtjeve kupaca po pitanju reklamacija i povrata robe; odgovoran je za radnje koje u takvim slučajevima treba preduzeti.

Konstantno saraduje sa inženjerskim konsultantima u cilju praćenja projekata koji se pojavljuju u njegovom / njenom području odgovornosti.

Rješava probleme. Upoznat je sa svim problemima koji se mogu pojaviti između kompanije i klijenta i preuzima odgovornost za njihovo rješavanje.

U potpunosti je upoznat sa kreditom i plaćanjima svojih klijenata i odgovoran je za naplate.

U potpunosti je upoznat sa otvorenim narudžbama njegovih / njenih partnera (proizvođača ili distributera) i interveniše kad dođe do problema.

Za svoj rad odgovara Komercijalnom direktoru.

Posebni uslovi: najmanje SSS ekonomskog ili tehničkog smjera, 12 mjeseci iskustva u prodaji, poznavanje tržišta aluminijumskih profila, vozačka dozvola B-kategorije.

INŽENJERSKI KONSULTANT ZA OBLAST SARAJEVO– 1 izvršilac

Mjesto rada: Sarajevo

Opis poslova:

Daje podršku za sve arhitekta, konsultante, inženjere u pronalaženju najboljih rješenja za njihove projekte. Stalno posjećuje arhitekta, konsultante, inženjere, javne kancelarije, kako bi se se povezao sa njima i pružio podršku.

Posjećuje kupce radi tehničke obuke o načinu rada novih sistema, te o nadogradnjama i unapređenjima proizvoda. Doprinosi povećanju prodaje i profita donošenjem novih projekata u kompaniju, primjenom indirektnih, kao i direktnih prodajnih praksi.

Treba da bude influencer u arhitektonskom svijetu, da stvara klijentelu arhitekata, konsultanata, inženjera.

Klasifikuje klijentelu na osnovu važnosti svakog klijenta i identifikuje ključne račune. Prenosi ostatku komercijalnog tima i ALUMIL-u sve informacije o projektima i procesima, a koje su potrebne za uspješno provođenje projekata u svakom području.

Efikasno podržava studiju implementacije projekta pružanjem detalja o planovima arhitekata za svrhu specifikacija projekta, u saradnji s internim konsultantima za zajedničku formulaciju građevinskih projekata i detalja. Obučava arhitekta, konsultante i inženjere po pitanju arhitektonskih rješenja Alumil-a. Saraduje sa menadžerima proizvoda za razvoj novih rješenja / sistema zasnovanim na potrebama tržišta.

Pažljivo kontroliše i bilježi kretanje konkurencije u svom području odgovornosti.

Učestvuje u olakšavanju posjeta inženjera (inženjeri ključnih računa i pridruženi rukovodioci) po pitanju obilazaka, prezentacija i tehničke obuke.

Prati u dvogodišnjim intervalima sisteme konkurenata, kako bi dobio kvalitativne i kvantitativne pokazatelje uspješnosti i bilježi konkurentne prednosti i slabosti Alumil-a.

Redovno ažurira CRM sa svim potrebnim informacijama.

Učestvuje u postupku sertifikovanja proizvoda Alumil-a od strane državnih vlasti.

Priprema i ažurira tehničke prezentacije.

Učestvuje na izložbama i sajmovima koji se održavaju u njegovoj regiji.

Kontroliše montažu sistema na licu mjesta, prije bilo kakvih potpisivanja garancija. Pruža tehničku podršku za detalje razvoja dizajna veznih sklopova.

Gdje je izvodljivo, doprinosi poboljšanju specifikacije date od arhitekata i savjetnika za fasade, sa posebnim klauzulama Alumil-a.

Razvija i održava BIM i CAD biblioteke.

Razvija arhitektonske i inženjerske uzorke i formate izvještaja za pomoć od klijenata u strukturnim i toplinskim karakteristikama predloženih sistema.

Upravlja projektom kako bi objavio informaciju o tehničkim upitima, od klijenta do internih savjetnika i obrnuto.

Prenosi tehničke upite klijentima putem prezentacija, izvještaja, crteža, poziva ili e-pošte. Prikuplja i održava industrijske standarde i građevinske propise i specifikacije specifične za državu ili regiju. Za svoj rad odgovara Komercijalnom direktoru.

Posebni uslovi: VSS arhitektonskog smjera, poželjno iskustvo na istim ili sličnim poslovima, vozačka dozvola B-kategorije.

MENADŽER PJ BANJA LUKA -1 izvršilac

Mjesto rada: Banja Luka

Opis poslova:

Prati procedure PJ Banja Luka i politike u skladu sa instrukcijama i informiše komercijalnog direktora. Prati bilanse kupaca i uslove plaćanja. U slučaju odstupanja informiše komercijalnog direktora i konsultanta prodaje za oblast Banja Luka. Predlaže aktivnosti koje će unaprijediti funkcionisanje skladišta, ocjenjuje zaposlene u skladištu i informiše komercijalnog direktora. Motivirane zaposlene. Prati konkurenciju i redovno se informiše o najnovijem razvoju na tržištu. Prati stanje zaliha. Transformiše zahtjeve kupaca koristeći AlumilCal uzimajući u razmatranje raspoložive zalihe. Priprema ponude. Registruje podatke u CRM. Provjerava greške u narudžbama kupaca u pogledu materijala i kada je potrebno predlaže izmjene.

Provjerava da li narudžbe profila kupaca sadrže sve odgovarajuće pribore (i obrnuto) i predlaže dodatke (kroz prodaju). Predlaže tehnička rješenja. Učestvuje u procesu definisanja stoka zaliha. Prati statistiku prodaje, mogućnosti kamiona i rizike utovara i informiše konsultanta prodaje za oblast Banja Luka.

Obavlja i druge poslove po naredenju komercijalnog direktora i drugih ovlaštenih i/ili nadređenih lica. Odgovoran je za primjenu mjera ZNR i PPZ.

Posebni uslovi: VSS tehničkog smjera, poželjno radno iskustva na istim ili sličnim poslovima.

OPŠTI USLOVI ZA SVE POZICIJE:

- zdravstvena sposobnost,
- poznavanje rada na računaru,
- poznavanje engleskog jezika,
- da se protiv kandidata ne vodi krivični postupak i da nije kažnjavan (dostavlja se pri zasnivanju radnog odnosa).

Prijave na konkurs sa kratkom biografijom dostaviti poštom ili lično na adresu DOO "BH ALUMINIUM" Njegoševa bb, 75440 Vlasenica ili slati na e-mail: hr.bh@alumil.com.

Kandidati koji uđu u uži izbor biće pozvani na intervju.

Konkurs je otvoren do 19.09.2021. godine.

Konkurs će biti objavljen na oglasnoj tabli DOO "BH ALUMINIUM", web stranici: www.alpro.ba, facebook stranici ALUMIL Bosna, web stranici Zavoda za zapošljavanje Republike Srpske: www.zzzrs.net, na oglasnoj tabli Biro-a Vlasenica i na web portalu www.mojposao.ba.



Direktor


Vladan Našić