

Sales

Trainer

## Department: Training



### Role

- ◆ Vei identifica nevoile de dezvoltare și propune soluții de învățare cu scopul de a răspunde nevoilor de dezvoltare profesională identificate;
- ◆ Vei propune activități de învățare variate (workshop-uri, teambuilding-uri, training-uri, coaching etc.), pentru a acoperi cât mai bine nevoile identificate;
- ◆ Vei dezvolta, adapta și îmbunătăți continui portofoliul de cursuri;
- ◆ Vei susține diverse programe de training pentru echipa de vânzări (cursuri de vânzări, cursuri de leadership, cursuri tehnice ș.a.);
- ◆ Vei organiza și susține programe de „Onboarding” pentru noii angajați;
- ◆ Vei efectua vizite duale pe teren cu managerii din vânzări, vei oferi feedback și face coaching on the job;
- ◆ Vei contribui la implementarea unei culturi de vânzări care are la bază atât strategia de creștere la nivel global, cât și la nivel local;
- ◆ Vei consolida parteneriatul cu managerii din vânzări oferind consultanță pe zona de Learning & Development;
- ◆ Vei evalua rezultatele programelor de dezvoltare și măsura eficiența acestora în mod constant.



### Requirements

- Dinamismul, creativitatea, proactivitatea sunt unele din cele mai importante și de bază elemente pe care punem un mare accent.
- Ne dorim să ai următoarele abilități:
- Cunoștințe de training, concepte, practici, design de curs, debriefing, e-learning;
- Experiența relevantă în livrare de training;
- Abilități dezvoltate de chestionare și feedback;
- Abilitate de motivarea celorlalți;
- Cunoștințe comerciale;
- Bune abilități de utilizare a computerului-pachetul MS Office;
- Orientare către clienți;
- Orientare spre rezultate, capacitatea de a organiza și implementa planuri de acțiune;
- Capacitatea de a lucra în echipă;
- Abilități de coaching.experiență în domeniul financiar