

Pozicioni Account Manager
Drejtoria e Zhvillimit të Biznesit

Përshkrim i përgjithshëm

Account Manager është personi përgjegjës për menaxhimin e klientëve të fondeve në një rajon të caktuar. Ai inicion, ndërton, menaxhon marrëdhëniet me klientët, si dhe siguron që produktet e Credins Invest të plotësojnë nevojat dhe kërkesat e tyre. Account Manager koordinon detyrat me kolegët dhe agjentët për të siguruar që nevojat e klientëve të jenë plotësuar në kohë dhe me cilësi. Ata janë pikë kyçe në gjenerimin e shitjeve të reja si dhe mirëmbajtjen e klientëve ekzistues, mbajtjen lart dhe përmirësimin e vazhdueshëm të pozicionimit të Shoqërisë në treg si nga ana e imazhit ashtu edhe në maksimizimin e shitjeve.

Detyrat dhe përgjegjësitë kryesore:

- Përgjegjës për ngritjen, zhvillimin dhe menaxhimin e procesit të shitjeve në Rajonin përkatës, me synim përmirësimin dhe zhvillimin e procesit , maksimizimin e marrëdhënieve me klientët dhe krijimin e një shërbimi optimal.
- Shërben si pika e parë e kontaktit për klientët e Credins Invest, ndërton marrëdhënie afatgjatë korrekte dhe besueshmërie me klientët e portofolit ekzistues dhe ato të rinj për Rajonin përkatës.
- Përfaqëson institucionin në takimet me investitorët, stafin e agjentëve, përgjegjës për sigurimin e kontakteve me qëllim informimin për produktet, karakteristikat, avantazhet e tyre dhe informacione të tjera të nevojshme;
- Prezanton dhe promovon produktet te grupet e interesit, me qëllim përmirësimin e imazhit të kompanisë, tërheqjen e klientëve të rinj, ndërgjegjësimin e publikut mbi produktet dhe promovimin e prezencës së Shoqërisë Administruese Credins Invest në treg.
- Përgjegjës për zhvillimin e procesit të shitjeve të Rajonit, me synim përmirësimin dhe zhvillimin e procesit, maksimizimin e marrëdhënieve me klientët dhe krijimin e një shërbimi optimal.
- Ndjek komunikimin me klientët ekzistues dhe potencial për fondet, monitoron dhe përmirëson performancën e klientëve të portofolit të Rajonit të cilin mbulon.
- Ndhmon dhe koordinon klientët në përgjigje të kërkesave të tyre duke ju ofruar zgjidhje optimale.



CREDINS
INVEST

Kërkesat për edukimin dhe eksperiencën:

- Edukimi: i lartë: Diploma në Universitetin Ekonomik.
- Kualifikimet: Njohje e parimeve dhe metodave për të demonstruar, promovuar dhe mbyllur marrëveshje. Të ketë aftësi shumë të mira negociuese dhe të demostrojë dëshirë për të mësuar.
- Eksperiencia e punës: Të paktën një vit eksperience në marrëdhënie me klientë. Preferohet në institucione financiare/banka dhe jo banka.
- Kompetenca/aftësi: Të jetë i dedikuar, i orientuar ndaj objektivit, bindës, me aftësi ekselente komunikimi dhe shprehëse. Të përshtatet me kulturën, misionin dhe vizionin e kompanisë.
- Aftësi të mira në përdorimin e kompjuterit.
- Gjuhët e huaja: Të zotërojë shumë mirë gjuhën Angleze.

Aplikantët e interesuar janë të inkurajuar të aplikojnë në adresën e e-mailit të Credins Invest: hr@credinsinvest.com

Afati i pranimit të aplikimeve: 15.12.2022