

Alătură-te echipei noastre,

vino și tu să faci parte din echipa Regionala Sud-Vest, în calitate de:

Post disponibil

Director Regional Vanzari (DRV)

Locația

Oricare dintre agentiile din cadrul Regiunii Sud-Vest

Regiunea Sud-Vest include agentiiile: Arges, Dambovita, Caras-Severin, Dolj, Hunedoara, Mehedinti, Gorj, Teleorman, Olt, Timis, Valcea

Responsabilități principale:

- organizeaza, conduce, controleaza si raspunde de activitatea curenta conform specificului structurii organizatorice pe care o coordoneaza, reglementarilor interne si legislatiei in vigoare;
- planifica, coordoneaza si controleaza lucrarile, sarcinile si atribuțiile angajatilor din subordinea sa;
- implementeaza strategia de vanzari a companiei la nivelul regiunii coordonate (agentiilor/judetelor coordonate);
- organizeaza, coordoneaza, monitorizeaza, evalueaza si raspunde de activitatea de vanzari la nivelul regiunii coordonate, atat cantitativ, cat si calitativ, promovand produsele si serviciile oferite de Asirom, in concordanta cu strategia companiei si in scopul realizarii obiectivelor stabilite de companie;
- raspunde de rezultatele regiunii coordonate conform obiectivelor stabilite, atat dpdv venituri (prime brute subscrise si incasari), cat si costuri si rezultat financiar (rata combinata, profit etc);
- repartizeaza/cascadeaza obiectivele comunicate de companie, catre Managerii de Vanzari de la nivelul agentiiilor/judetelor si avizeaza repartizarea/cascadarea acestora la nivelul canalelor de distributie si, individual, pentru fiecare subordonat din regiunea coordonata;
- sustine dezvoltarea portofoliului de asigurari prin implicarea tuturor canalelor de vanzare coordonate (angajati, agenti, brokeri);
- sustine mentinerea portofoliului de asigurari existent prin monitorizarea procesului de reinnoire a politelor pe toate canalele de vanzare coordonate (angajati, agenti, brokeri);
- raspunde de implementarea tuturor instrumentelor (produse de asigurare, programe, actiuni, campanii, sisteme de monitorizare/raportare, sisteme de evaluare etc) puse la dispozitie de sediul central in vederea sustinerii procesului de vanzare si realizarii obiectivelor;
- raspunde de implementarea standardelor de activitate stabilite pentru procesul de vanzare la nivelul subordonatilor, monitorizeaza, evalueaza si implementeaza masuri privind aplicarea acestora;
- raspunde de dezvoltarea canalelor de vanzari la nivelul regiunii coordonate in conformitate cu strategia companiei, atat din punct de vedere numeric, cat si calitativ;
- raspunde de procesul de recrutare/dezvoltare a fortei de vanzare proprii la nivelul regiunii coordonate, colaborand in acest sens cu sediul central (resurse umane si suport vanzari);
- raspunde de implementarea standardelor de activitate stabilite pentru procesul de recrutare la nivelul subordonatilor, monitorizeaza, evalueaza si implementeaza masuri privind aplicarea acestora;
- monitorizeaza si analizeaza zilnic activitatea si rezultatele regiunii coordonate, atat global, cat si la nivel elementar (in detaliu pe linii de afaceri, pe agentii/judete, pe canale de vanzare, pe actiuni specifice etc) si implementeaza masuri imediate de remediere a situatiilor nefavorabile;
- organizeaza periodic sau ori de cate ori este necesar intalniri si/sau videoconferinte cu Managerii de Vanzari din regiunea coordonata, atat pentru analiza activitatii si a rezultatelor cat si pentru

discutarea provocarilor si problemelor aparute in activitatea curenta, dar si pentru identificarea si implementarea masurilor necesare;

- efectueaza deplasari frecvente in scop de coordonare si control a activitatii de vanzari din aria de responsabilitate (agentiile/judetetele coordonate);
- evalueaza permanent performantele subordonatilor, le ofera feedback si suport in realizarea obiectivelor;
- identifica nevoile de dezvoltare/instruire ale subordonatilor si prin colaborare cu sediul central (training si dezvoltare) se asigura de pregatirea continua a acestora.

Cerințe:

- studii superioare;
- certificari si atesate ISF, conform lege speciala privind domeniul de activitate;
- experienta in pozitii de conducere/coordonare echipa de vanzari: minim 5 ani;
- experienta in asigurari de minim 5 ani;
- capacitate de planificare, organizare, coordonare, delegare si control;
- abilitati de comunicare interpersonală cunostinte si abilitati solide de management si leadership;
- orientare spre rezultate si spirit antreprenorial;
- gandire strategica, capacitate de analiza si sinteza;
- aptitudini de luare a deciziilor si asumarea responsabilitatilor;
- abilitatea de a construi echipe de succes, abilitate de lucru in echipa, aptitudinea de a lucra cu oamenii;
- capacitate de stabilire si evaluare a obiectivelor (KPI si/sau indicatori de performanta/dezvoltare);
- buna cunoastere a pachetului MS Office;
- cunoasterea limbii engleze – nivel avansat;
- integritate si etica;
- atitudine pozitiva: incredere in sine, proactivitate, tenacitate, perseverenta, ambitie si optimism;
- carnet de conducere categoria B.

Dacă te regăsești în cerințele de mai sus, așteptăm CV-ul tău pe adresa de e-mail recrutare@asirom.ro .

**Dorim să te asigurăm că toate aplicațiile vor fi analizate obiectiv și în deplină confidențialitate.
Persoanele selectate vor fi invitate la un interviu, a carui data va fi stabilita ulterior.**

Succes!