



Join Coffee Island team!

Business Development Executive

Λευκωσία, Κύπρος

Ως ηγέτες στον κλάδο του καφέ, δραστηριοποιούμαστε με επιτυχία σε έξι χώρες με περισσότερα από 475 καταστήματα καφέ στο δίκτυό μας. Δεσμευόμαστε στη γνώση, την καινοτομία και την αριστεία του καφέ. Είμαστε πραγματικοί εξερευνητές και επενδύουμε σε μεγάλο βαθμό στη γνώση και την καινοτομία, καθώς είναι οι κινητήριες δυνάμεις πίσω από την επιτυχία μας. Στόχος μας είναι να καθιερωθούμε ως διεθνείς ηγέτες και πρωτοπόροι στον κόσμο του καφέ.

Ο ρόλος

Ο **Business Development Executive** ως μέλος της ομάδας που διαχειρίζεται την επικοινωνία με επενδυτές και προμηθευτές, αναπτύσσει σχέσεις εμπιστοσύνης με δυνητικούς και υφιστάμενους συνεργάτες του δικτύου και ταυτόχρονα συμμετέχει ενεργά σε projects ανάπτυξης στρατηγικής σημασίας. Παράλληλα λειτουργεί διασφαλίζοντας επωφελείς συνεργασίες για το σύνολο του οργανισμού, καλύπτοντας τις εκάστοτε ανάγκες που προκύπτουν, **αναλύοντας δεδομένα πωλήσεων και ετοιμάζοντας σχετικές αναφορές προς την διοίκηση.**

Τα καθήκοντα

- Δημιουργεί και αναλύει οικονομοτεχνικά μοντέλα με σκοπό την παρουσίασή τους σε δυνητικούς συνεργάτες και στη διοίκηση της εταιρείας
- Αναλύει την απόδοση εμπορικών ενεργειών και πωλήσεων
- Διερευνά, αξιολογεί και διαπραγματεύεται επιχειρηματικές συνεργασίες – ευκαιρίες με σκοπό την εξεύρεση της πιο συμφέρουσας συμφωνίας και επιτυγχάνει νέες επιχειρηματικές συμφωνίες
- Διατηρεί και αναπτύσσει επαγγελματικές σχέσεις με επενδυτές και προμηθευτές
- Διαχειρίζεται projects και συντονίζει επιμέρους ομάδες εργασίας για την έγκαιρη και ορθή τήρηση των παραδοτέων, βάσει των τμηματικών αναγκών
- Παρακολουθεί και αξιολογεί τα επιμέρους στάδια, των έως τη δημιουργία συμβάσεων, και την έναρξη συνεργασίας
- Καταχωρεί στοιχεία και συντάσσει τμηματικές αναφορές
- Παρουσιάζει το προφίλ της εταιρείας, τη στρατηγική οργάνωση των projects και το οικονομικό της μοντέλο σε δυνητικούς συνεργάτες



Εκπαίδευση & Εμπειρία

- Τουλάχιστον 3-5 έτη εργασιακή προϋπηρεσία, ιδανικά σε Εμπορικό τμήμα, τμήμα Ανάπτυξης Πωλήσεων ή Δικτύου ή συναφές αντικείμενο
- Πτυχίο ανώτατης εκπαίδευσης, κατά προτίμηση με κατεύθυνση σε Διοίκηση Επιχειρήσεων ή Οικονομικά

Γνώσεις και δεξιότητες

- Άριστη γνώση MS Office και χρήση άλλων τεχνικών εργαλείων
- Άριστη γνώση Ανάλυσης Δεδομένων
- Άριστη γνώση Αγγλικών (προφορικά και γραπτά)
- Ικανότητα αντίληψης αριθμητικών και βασικών οικονομοτεχνικών δεδομένων
- Πολύ καλές επικοινωνιακές, διαπραγματευτικές ικανότητες και ανεπτυγμένες δεξιότητες παρουσιάσεων
- Ικανότητα προγραμματισμού, οργάνωσης χρόνου και διαχείριση πολλαπλών διαφορετικών έργων
- Ομαδικότητα, μεθοδικότητα, συνέπεια, ακρίβεια, έμφαση στην λεπτομέρεια
- Εχεμύθεια, ακεραιότητα και επαγγελματική συμπεριφορά
- Εκπληρωμένες στρατιωτικές υποχρεώσεις (για τους άρρενες υποψηφίους)

Τι σου προσφέρουμε

- Ανταγωνιστικό πακέτο αποδοχών (13 μισθοί)
- Εργασία σε ένα σύγχρονο περιβάλλον με δυνατότητες εξέλιξης
- Ευκαιρίες εκπαίδευσης και ανάπτυξης
- Φιλικό και γεμάτο προκλήσεις περιβάλλον εργασίας

Η φυσική παρουσία του νέου μέλους στην ομάδα της Coffee Island, θα είναι στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας στην Λευκωσία. Ο ρόλος και οι ανάγκες της θέσης ορίζουν της συχνότητα ταξιδιών και μετακινήσεων.

Μπορείτε να στείλετε email με το βιογραφικό σας στο cv@coffeeisland.com.cy

με κωδικό αναφοράς «BD.08.23»

Όλες οι αιτήσεις θεωρούνται εμπιστευτικές. Θα γίνει επικοινωνία για συνέντευξη, με τους υποψηφίους των οποίων το προφίλ ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της θέσης.