

## Sales Representative(Gyeongsangnam-do)

### Descrição da função

#### 담당업무

- 담당 지역 신규 딜러 개발 및 담당 상권 매출 관리
- 판매 증대를 위한 딜러 제품 교육 및 CS 교육 실행
- 회사 정책에 따른 상권 내 고객 불만 처리
- 딜러별 세일즈 수량 예측 및 상권 내 이슈 관리

#### 필수자격

- 경상남도 지역 근무 가능자
- 2년 이상 Sales/Marketing/channel & distribution 경력
- Intermediate or above level of English
- Quality reporting (Excel/PPT)
- Internal/External Communication skill and risk-management ability

#### 우대사항

- 경영/경제/마케팅/Engineering 전공 우대
- 동종업계 경력 우대
- 자동차 산업에 대한 지식과 경험, 이해력

### [Job Description]

- Manage current customer accounts
- Sales target achievement in line with the business plan
- Actively seeking and developing new accounts and representing the company to potential customers
- Traveling locally to customer sites to establish and further build relationships
- Completely follow the company promotion strategy, and responsible for the high-quality implementation
- Collect product needs for vehicles from the market and propose TLA
- Implement the product training for customer in the field
- Handle the consumer complaint with proactive and agile way in the field according to Continental's standard adjustment policy supported by Customer Service team
- Developing and maintaining a thorough knowledge of products and services to provide accurate information to customers

### Requisitos

- Bachelor's degree, Marketing, Commercial(Business), or Engineering background preferred
- More than 2 years working experience in sales, marketing, Channel &



Identificação da vaga  
**REF71540F**

Local  
**Gangnam District**

Nível de liderança  
**Leading Self**

Modalidade de trabalho  
**Onsite Job**

Pessoa jurídica  
**Continental Tire Korea Co., Ltd.**

distribution (tire industry preferred)

- Knowledge & understanding in Automobile/Tire industry
- Intermediate level of English or above
- Professional experience in problem solving and decision-making processes
- Quality reporting (Excel/PPT)
- Internal/External Communication skill and risk-management ability
- Must have a valid driver license

## O que oferecemos

콘티넨탈과 함께할 준비가 되셨다면, 온라인 입사지원으로 그 첫 걸음을 시작하세요.

## Quem somos

콘티넨탈은 사람과 재화의 지속 가능하고 연결된 이동을 위한 선구적인 기술과 서비스를 개발한다. 1871년에 설립된 이 기술 회사는 안전하고 효율적이고 인텔리전트하고 저렴한 자동차, 기계, 교통 및 운송용 솔루션을 제공한다. 2022년에 콘티넨탈은 매출 394억 유로를 기록했고 현재 57개 국가와 시장에서 약 200,000명의 직원을 고용하고 있다.

승용차, 트럭, 버스, 이륜차 및 특수 타이어 분야에서 프리미엄 포트폴리오를 갖춘 Tires 그룹 부문은 타이어 기술 분야에서 혁신적인 솔루션을 대표한다. 타이어와 관련된 지능형 제품 및 서비스와 지속 가능성 장려가 제품 포트폴리오를 완성한다. 전문 딜러와 차대 관리를 위해, Tires 부문은 차량의 이동성을 유지하고 효율성을 높이기 위해 디지털 타이어 모니터링 및 타이어 관리 시스템과 기타 서비스를 제공한다. 콘티넨탈은 타이어를 통해 안전하고 효율적이고 친환경적인 이동성에 크게 기여하고 있다.