



富乐敦市场有限公司

业务发展经理

工作概述

我们是一家在线外汇经纪商，目前正在寻求聘用充满活力的业务发展经理来扩大我们不断壮大的专业销售团队。

这 业务发展经理 作为公司的前线发挥着至关重要的作用。该职位将对公司的品牌、公众声誉和客户满意度产生直接影响。主要职责是加强公司与客户之间的关系。

工作职责

- 发展和管理与主要是介绍经纪人的客户和合作伙伴的关系
- 制定业务计划和战略，以不断扩大客户群并管理该经纪行业的趋势理念和实践
- 通过联系潜在客户来定位潜在的新业务；发现并探索与新客户合作的机会
- 通过参加博览会、交易活动和研讨会/网络研讨会来介绍新业务
- 注重结果，能够实施活动来增加收入，并有能力分析结果并对其进行改进。
- 计划并在亚太地区进行演讲并推广公司的产品和服务
- 研究并确定新的市场销售机会。负责通过促销计划、活动、活动确保向潜在客户进行销售和营销
- 协调和监控销售行动计划的实施，包括分析市场机会和竞争对手的活动。
- 及时了解金融市场新闻和知识。

富乐敦国际有限公司

格里菲斯企业中心 305 室

邮政信箱 1510

金斯敦比奇蒙特

圣文森特和格林纳丁斯公司编

号：24426 IBC 2017

电话：+64 21 0822 7610

电子邮件： Corporate@fullertonmarkets.com

网站： www.fullertonmarkets.com

要求

- 优秀的沟通和人际交往能力，能够为不同的客户需求识别并提供全面的解决方案
- 必须自信、自我激励和极度目标驱动。
- 通过电话或电子邮件轻松接近潜在的潜在客户。
- 强大的联网能力
- 能够主动工作，扩大业务并产生销售线索
- 外汇 (Forex) 行业的销售经验是此职位的重要考虑因素。
- 在销售和业务发展方面取得成功的证明是必须的，至少需要 2 年的经验

好处

我们为成功申请者提供有吸引力的薪酬和福利方案，其中包括：

- 5天的工作环境，
- 年假（14天），
- 有吸引力的薪水和佣金包