

DORADCA TECHNICZNO-HANDLOWY

Obowiązki:

- ofertowanie i sprzedaż urządzeń i akcesoriów będących w programie sprzedaży Firmy
 - promowanie urządzeń i rozwiązań z oferty firmy
 - opracowywanie i aktualizowanie oferty
 - doradztwo techniczno-handlowe w zakresie oferowanych produktów
 - nawiązywanie kontaktów i organizacja współpracy z klientami i partnerami handlowymi
 - pozyskiwanie nowych Klientów do stałej współpracy
 - utrzymywanie kontaktów z kontrahentami – doradztwo sprzedażowe oraz techniczne
 - tworzenie koncepcji sprzedażowych we współpracy z pozostałymi działami.
 - uczestnictwo w targach branżowych oraz reprezentowanie firmy.
 - prowadzenie działań informacyjno-marketingowych dotyczących oferowanych produktów
 - organizacja i prowadzenie seminariów szkoleniowych dla Klientów
-

Wymagania:

- komunikatywność
 - doświadczenie na podobnym stanowisku (mile widziane)
 - znajomość procesów negocjacyjnych i umiejętność zastosowania ich w praktyce.
 - umiejętność obsługi komputera (pakiet biurowy)
 - prawo jazdy kategorii B
 - gotowość do odbywania podróży służbowych
 - umiejętność budowania długotrwałych relacji z klientami
 - wysoka kultura osobista
 - efektywna samoorganizacja pracy
 - umiejętność pracy w zespole
-

Oferujemy:

- zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę
- system motywacyjny
- możliwość rozwoju
- niezbędne narzędzia pracy (samochód, laptop, telefon)
- ubezpieczenie grupowe
- wsparcie działu konstrukcyjnego potrzebne do prawidłowego doradztwa technicznego