



INŻYNIER DS. WSPARCIA SPRZEDAŻY

(Praca w województwie mazowieckim i podlaskim)

CO BĘDZIE NALEŻAŁO DO TWOICH OBOWIĄZKÓW:

- Budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji z nowymi i obecnymi klientami firmy
- Prezentacje maszyn i przeprowadzanie szkoleń produktowych
- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów
- Profesjonalne doradztwo techniczno-handlowe w zakresie asortymentu znajdującego się w ofercie firmy
- Udzielanie porad technicznych w zakresie doboru maszyn i urządzeń,
- Realizacja założonych planów sprzedażowych
- Przygotowywanie ofert handlowych,
- Raportowanie wizyt handlowych w systemie CRM.

CZEGO OCZEKUJEMY:

- Wykształcenie techniczne średnie lub wyższe
- Pozytywne nastawienie do realizacji celów, chęci i zapału do pracy
- Gotowość do wyjazdów i wizyt u klientów na podległym terenie
- Umiejętności w kreowaniu i kontrolowaniu pracy własnej
- Łatwość nawiązywania i utrzymywania kontaktów handlowych
- Doświadczenie nie jest wymagane - nauczymy potrzebnych umiejętności
- Znajomość branży mechanicznej, narzędziowej będzie dodatkowym atutem
- Prawo jazdy kategorii B i doświadczenie w prowadzeniu auta

CO DAJEMY W ZAMIAN:

- Umowę o pracę w pełnym wymiarze godzin
- Wynagrodzenie adekwatne do umiejętności
- Kontakt z nowoczesnym rozwiązaniami technicznymi
- Ciągłe podnoszenie kwalifikacji
- Pracę w miłej i przyjaznej atmosferze
- Pracę w firmie o wysokiej i ugruntowanej pozycji na rynku
- Niezbędne narzędzia pracy (w tym samochód do użytku prywatnego)
- Pakiet socjalny
- Pakiet benefitów pozapłacowych (karta Multisport, ubezpieczenie na życie, opieka prywatna Medcover, dofinansowanie do szkoleń)

APPLY NOW

www.zalco.pl

Jeśli jesteś zainteresowana/y powyższą ofertą wyślij nam swoje CV na adres praca@zalco.pl

Wysłanie CV jest równoznaczne z wyrażeniem zgody na przetwarzanie Twoich danych osobowych i wprowadzeniem ich do bazy danych firmy Zalco w celu przedstawiania ofert zatrudnienia, zgodnie z przepisami ustawy o ochronie danych osobowych.