

W Polsce jesteśmy od 5 lat. Rokrocznie znacząco zwiększamy zasięg działania i wyniki. Wciąż rozbudowując zespół sprzedaży, aktualnie poszukujemy:

przedstawiciela regionalnego.

(praca mobilna)

- Trójmiasto i okolice
- Poznań i okolice
- Katowice i okolice
- Warszawa i okolice

Misja stanowiska:

Budowanie rynku poprzez pozyskiwanie klientów, sprawną obsługę i promowanie marki, w zgodzie z wartościami i strategią firmy.

Osoba zatrudniona na tym stanowisku będzie odpowiedzialna za:

- implementację przyjętej strategii,
- realizację założeń budżetowych i innych wskaźników sukcesu,
- satysfakcję klientów,
- postrzeganie i reputację marki,
- gromadzenie aktualnych danych o rynku.

Oferujemy:

- atrakcyjne wynagrodzenie (część stała, ruchoma i premia),
- pracę z dobrym produktem,
- współdziałanie w budowaniu firmy, tworzeniu polityki rynkowej i zasad pracy,
- dobre narzędzia pracy,
- płaską strukturę organizacyjną ze sprawną komunikacją,
- przyjazną kulturę organizacyjną.

Więcej o zakresie obowiązków:

- pozyskiwanie nowych klientów,
- budowanie i utrzymywanie relacji z klientami,
- sprzedaż produktów firmy,
- implementacja działań marketingowych,
- raportowanie aktywności i osiągniętych efektów,
- monitorowanie podległego rynku w zakresie potencjału, zmian i działań konkurencji,
- współpraca z innymi działami firmy.

Do właściwego wykonywania pracy na tym stanowisku potrzebujesz:

- doświadczenia w sprzedaży B2B,
- znajomości rynku komercyjnych inwestycji budowlanych,
- umiejętności pozyskiwania klientów z segmentu B2B,
- umiejętności utrzymywania relacji z klientami,
- kompetencji technicznych niezbędnych do rozumienia specyfiki działania oferowanych produktów,
- umiejętności organizowania pracy,
- orientacji na wynik i poszukiwanie rozwiązań,
- wykształcenia wyższego, najlepiej technicznego,
- prawa jazdy kat. B.

Zapraszamy, porozmawiajmy o wspólnych celach, o aspiracjach i przyszłości.

Aplikacje zawierające cv, prosimy przesłać na adres praca@inkema.pl