

Regionalny Inżynier Sprzedaży (obrabiarki CNC)

Opis stanowiska:

- nawiązywanie, utrzymywanie i rozwój kontaktów handlowych z Klientami biznesowymi,
- przygotowywanie ofert handlowych,
- doradztwo handlowe i techniczne w zakresie oferowanych produktów,
- prowadzenie rozmów i negocjacji handlowych,
- dbałość o wizerunek marki i jej rozwój na podległym obszarze działania,
- realizacja planów sprzedaży,
- obsługa posprzedażowa dla klientów.

Wymagania:

- wykształcenia średniego technicznego (budowa maszyn, obróbka skrawaniem) , preferowane wyższe inżynierskie,
- doświadczenia handlowego w branży B2B (preferowane: obróbka skrawaniem, obróbka plastyczna, chemia przemysłowa, narzędzia, serwis maszyn),
- znajomości technik sprzedaży,
- znajomości języka angielskiego w stopniu komunikatywnym,
- prawa jazdy kat. B,
- otwartości na klienta i umiejętności swobodnego nawiązywania kontaktów,
- zdolności negocjacyjnych,
- konsekwencji w realizacji założonych celów.

Oferujemy:

- ciekawą pracę w zgranym, przyjaznym zespole,
- atrakcyjne wynagrodzenie (wynagrodzenie stałe oraz atrakcyjny system prowizyjny),
- niezbędne narzędzia pracy (telefon, laptop, samochód służbowy),
- rozwój zawodowy – pakiet szkoleń.

Aplikacje proszę składać na adres: praca@tbitech.pl