

Naszym klientem jest jeden z kluczowych dystrybutorów chemii montażowej i budowlanej w Polsce. Ze względu na dynamiczny rozwój sprzedaży poszukujemy Doradcy Techniczno-Handlowego do działań w ramach północnej części woj. mazowieckiego. Nasz Klient specjalizuje się w markach własnych chemii montażowej i budowlanej, a więc sprzedaje pod szyldem producenta. Od Kandydatów oczekujemy pasji i wiedzy z zakresu chemii budowlanej, ale przede wszystkim gotowości do dzielenia się nią i wspierania klientów firmy w swoich biznesach.

KOGO SZUKAMY?

Przedstawiciel Handlowy

Numer referencyjny: PH/jobs.pl

Miejsce pracy: Ciechanów (mazowieckie)

Zakres obowiązków:

- rozwijanie i utrzymywanie długofalowych relacji z obecnymi klientami oraz aktywne pozyskiwanie nowych partnerów biznesowych na powierzonym obszarze;
- doradzanie klientom i wspieranie ich w doborze najlepszych rozwiązań, z uwzględnieniem ich potrzeb i specyfiki działalności;
- realizacja celów sprzedażowych poprzez budowanie wartościowej współpracy z klientami z sektora produkcyjnego, budowlanego i wykończeniowego;
- przygotowywanie atrakcyjnych ofert handlowych oraz prowadzenie rozmów biznesowych i negocjacji z partnerami na różnych poziomach organizacji;
- budowanie pozytywnych doświadczeń klientów poprzez zapewnianie wysokiego standardu obsługi i profesjonalne reprezentowanie firmy na rynku.

Nasza oferta:

- stabilne zatrudnienie w dynamicznie rozwijającej się firmie;
- umowę o pracę lub B2B oraz elastyczne godziny pracy;
- atrakcyjne wynagrodzenie, na które składa się podstawa oraz system prowizyjny;
- brak dress code-u, przyjazną i swobodną atmosferę pracy;
- dużą niezależność w realizacji projektów (przy stałym wsparciu zespołu);
- potrzebne narzędzia pracy (telefon, laptop, samochód służbowy).

Nasze oczekiwania:

- doświadczenia na podobnym stanowisku, najlepiej w środowisku związanym z obsługą klientów produkcyjnych i sprzedażą rozwiązań dla branży inwestycyjnej lub wykonawczej;
- swobody w prowadzeniu rozmów handlowych i budowaniu długofalowej współpracy;
- umiejętności współpracy z firmami o różnej skali działalności - od mniejszych przedsiębiorstw po większe organizacje;
- dobrej znajomości lokalnego rynku oraz sprawnego poruszania się w powierzonym regionie;
- wykształcenia średniego; mile widziane będzie wykształcenie techniczne lub pokrewne;
- samodzielności, dobrej organizacji pracy i nastawienia na realizację celów;
- czynnego prawa jazdy kat. B.

Klikając w przycisk "Aplikuj teraz" zostaniesz przekierowany na formularz aplikacyjny na stronie pracodawcy.

Uprzejmie informujemy, że skontaktujemy się tylko z wybranymi kandydatami.

Prosimy o dołączenie następującej klauzuli:

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji

procesu rekrutacji (zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 roku o ochronie danych osobowych (Dz. Ustaw z 2018, poz. 1000) oraz zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO). Steam Recruitment sp. z o.o.