Progresso Work Consulting

Handlowiec - branża budowlana

Miejsce pracy: Kalisz (wielkopolskie)

Numer referencyjny: jobs.pl

Wymiar pracy: Pełny etat

Wymagane wykształcenie: wyższe

Opis stanowiska:

aktywne pozyskiwanie nowych klientów,
rozwijanie współpracy z obecnymi klientami firmy,
prowadzenie spotkań handlowych i prezentowanie oferty,
przygotowywanie ofert i prowadzenie negocjacji,
regularne wizyty u klientów,
budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji biznesowych,
analiza potrzeb klientów i dobór odpowiednich rozwiązań,
monitorowanie rynku i działań konkurencji,
realizacja wyznaczonych celów sprzedażowych,
bieżący kontakt i współpraca z pozostałymi działami firmy.

Wymagania:

doświadczenia w sprzedaży lub obsłudze klienta B2B,
łatwości w nawiązywaniu kontaktów,
samodzielności i dobrej organizacji pracy,
nastawienia na rozwój sprzedaży i pozyskiwanie nowych klientów,
umiejętności prowadzenia rozmów handlowych i negocjacji,
prawa jazdy kat. B,
gotowości do pracy mobilnej i spotkań z klientami.

Oferujemy:

stabilną współpracę z firmą produkcyjną,
zatrudnienie na podstawie umowy o pracę lub B2B,
samodzielne stanowisko z dużą swobodą działania,
pracę łączącą działania handlowe w terenie z bieżącym kontaktem z klientami,
narzędzia niezbędne do wykonywania pracy,
możliwość rozwoju zawodowego i budowania własnego portfela klientów,
wsparcie zespołu oraz wdrożenie w ofertę firmy.

Prosimy o dopisanie 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).