

Aktualnie dla naszego Klienta poszukujemy osób na stanowisko Przedstawiciel handlowy / Przedstawicielka handlowa.

Przedstawiciel handlowy / Przedstawicielka handlowa

Miejsce pracy: Tarnowo Podgórne (wielkopolskie) Numer referencyjny:

a0taV000017G0R0QAK/jobs.pl

Opis stanowiska:

- aktywne pozyskiwanie nowych klientów biznesowych (B2B) oraz rozwijanie współpracy z obecnymi kontrahentami,
- sprzedaż rozwiązań technicznych dla branży budowlanej i przemysłowej,
- budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji z klientami, dystrybutorami oraz firmami wykonawczymi i montażowymi,
- prowadzenie spotkań i wizyt handlowych na powierzonym obszarze,
- przygotowywanie ofert handlowych oraz prowadzenie negocjacji dotyczących warunków współpracy,
- realizacja założonych celów sprzedażowych,
- doradztwo w zakresie doboru odpowiednich rozwiązań technicznych do potrzeb klientów,
- monitorowanie rynku, działań konkurencji oraz identyfikowanie nowych możliwości sprzedażowych,
- współpraca z wewnętrznymi działami firmy oraz raportowanie wyników działań handlowych.

Wymagania:

Czego oczekujemy?

- doświadczenia w sprzedaży B2B, mile widziane doświadczenie w sprzedaży terenowej,
- doświadczenia w sprzedaży produktów technicznych lub znajomości branży budowlanej, przemysłowej, instalacyjnej bądź stolarki otworowej,
- umiejętności aktywnego pozyskiwania klientów i budowania relacji biznesowych,
- łatwości w przyswajaniu wiedzy technicznej,
- umiejętności prowadzenia rozmów handlowych i negocjacji,
- samodzielności, dobrej organizacji pracy oraz nastawienia na realizację celów,
- gotowości do regularnej pracy w terenie,
- prawa jazdy kat. B (czynne),
- podstawowej znajomości pakietu MS Office i narzędzi CRM.

Offerujemy:

- atrakcyjne wynagrodzenie adekwatne do doświadczenia i kompetencji,
- system premiowy uzależniony od osiągniętych wyników,
- możliwość zatrudnienia na podstawie umowy o pracę lub współpracy w modelu B2B,
- bezpośrednią współpracę z firmą naszego Klienta,
- mobilną pracę na powierzonym obszarze (**obszar pracy - województwa: dolnośląskie,**

lubuskie, wielkopolskie i zachodniopomorskie),

- niezbędne narzędzia pracy: samochód służbowy, telefon oraz laptop,
- możliwość rozwoju zawodowego w obszarze sprzedaży rozwiązań technicznych.

Osoby zainteresowane prosimy o przesyłanie aplikacji klikając w przycisk aplikowania.

www.trenkwalder.pl