

Novatek - źródło dobrej energii

Dołącz do nas!

Aktualnie poszukujemy kandydatów gotowych do podjęcia pracy w terenie na stanowisku:

Specjalista ds. rozwoju sprzedaży LPG

Wakat I: woj. zachodniopomorskie, lubuskie, wielkopolskie, dolnośląskie

Wakat II: woj. łódzkie, mazowieckie, świętokrzyskie, lubelskie

Twoje zadania:

- Aktywne poszukiwanie i pozyskiwanie nowych klientów w segmencie instalacji zbiornikowych LPG;
- Prowadzenie negocjacji i rozmów handlowych z klientami, w tym doradztwo handlowe i techniczne;
- Pozyskiwanie nowych partnerów biznesowych;
- Rozwój nowych kanałów sprzedaży w powierzonym regionie;
- Monitorowanie rynku, w tym działań konkurencji;
- Wdrażanie strategii sprzedażowych i raportowanie wyników pracy;
- Współpraca z pozostałymi działami firmy oraz utrzymywanie dobrych relacji z klientami.

Kandydatom oferujemy:

- Stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę na pełny etat;
- Atrakcyjny system premiowy;
- Możliwość rozwoju zawodowego poprzez udział w ciekawych projektach oraz szkoleniach;
- Niezbędne narzędzia pracy m. in. samochód służbowy, laptop, smartfon;
- Szeroki pakiet benefitów, w tym prywatną opiekę medyczną, ubezpieczenie na życie, kartę lunchową, kartę Multisport oraz dofinansowanie do wypoczynku, imprez kulturalnych i inne świadczenia socjalne.



Nasze oczekiwania:

- Minimum 3 lata doświadczenia w sprzedaży bezpośredniej (preferowane doświadczenie w branży technicznej);
- Wykształcenie minimum średnie, preferowane techniczne;
- Wysoko rozwinięte umiejętności sprzedażowe i negocjacyjne;
- Łatwość w nawiązywaniu kontaktów;
- Dyspozycyjność i gotowość do pracy mobilnej;
- Czynne prawo jazdy kat. B;
- Dobra praktyczna znajomość MS Office.

APLIKUJ

Prosimy o przesyłanie dokumentów w języku polskim.