

Poszukiwany: Handlowiec na medal – Doświadczony Handlowiec w branży B2B

Rodzaj pracy: Pełny etat

Co będzie należało do Twoich zadań:

- aktywne pozyskiwanie krótko i długoterminowych szans sprzedażowych = osiągnięcie założonych celów
- prezentowanie Klientom rozwiązań oświetleniowych, które odpowiadają ich potrzebom biznesowym
- zrozumienie potrzeb biznesowych Klientów oraz budowanie relacje zarówno z kierownikami zakładów, jak i z osobami podejmującymi decyzje inwestycyjne
- przygotowywanie długoterminowych planów zorientowanych na Klienta Kluczowego, które są zbieżne z priorytetami biznesowymi Lediko
- obserwowanie zmieniających się trendów w branży, zmian w ofercie konkurencji oraz proponowanie sposobów, w jaki Lediko może reagować na te zmiany
- wspieranie środowiska pracy opartego na zespołowości i odpowiedzialności
- komunikacja z Klientami, zespołem projektowym i zewnętrznymi partnerami



Czego wymagamy:

- minimum 3 letniego doświadczenia w pracy na podobnym stanowisku (sprzedaż/B2B)
- udokumentowanych efektów sprzedażowych (poziom osiągniętej sprzedaży, realizacji celów i planów)
- podejścia przedsiębiorczego do działania
- bardzo dobrej organizacji pracy i umiejętności zarządzania czasem
- postawy aktywnej, energicznej i motywacji wewnętrznej do pracy
- zdolności do rozwoju w szybko zmieniającym się środowisku
- dobrych umiejętności nawiązywania kontaktów i wpływania na ludzi
- solidnych umiejętności komunikacyjnych i negocjacyjnych
- znajomości MS Office
- biegłej znajomości języka angielskiego

Co będzie dodatkowym atutem:

- kontakty i obycie w branż przemysłowej
- doświadczenie w sprzedaży produktów technicznych lub w sprzedaży inwestycyjnej
- doceniamy ludzi z wykształceniem technicznym, ale najważniejsza dla nas jest zdolność do zamykania sprzedaży

Oferujemy:

- staranie wypracowany i atrakcyjny system prowizyjny, nagradzający zarówno efektywność w zamykaniu sprzedaży, jak i zdolności negocjacyjne w zakresie ceny sprzedaży
- indywidualną pomoc Business Development Managera w zakresie generowania ciepłych leadów sprzedażowych oraz organizacji kalendarza spotkań z wykorzystaniem CRM
- wsparcie Back Office oraz projektantów oświetlenia w zakresie przygotowywania kompletnych ofert i materiałów sprzedażowych
- dużą różnorodność i ciekawą pracę ze względu na spotkania z Klientami z różnych branż przemysłowych i na możliwość obserwowania fabryk i ich linii produkcyjnych od środka
- wysokiej klasy system wideokonferencyjny CISCO umożliwiającą prowadzenie spotkań z Klientami na odległość w jakości HD
- warunki do rozwoju z wykorzystaniem trenerów biznesu, szkoleń i innych metod wsparcia
- narzędzia do realizacji celów w postaci samochodu, telefonu, laptopa, materiałów drukowanych itp.

Dodatkowe informacje:

Rodzaj umowy – na okres próbny (6 miesięcy)

Minimalne doświadczenie – od 3 do 5 lat

Osoby zainteresowane mogą aplikować poprzez przesłanie CV na adres kontakt@lediko.com W temacie wiadomości proszę podać nazwę stanowiska. W aplikacji prosimy umieścić następującą klauzulę:

„Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.1997 roku o Ochronie Danych Osobowych Dz. U. 2016 r. poz. 922”.

Lediko Sp. z o.o.
ul. Duńska 13
54-427 Wrocław

+48 71 79 85 785
www.lediko.com
kontakt@lediko.com

Lediko[®]
leding the way