

Poszukuje osoby na stanowisko:

Specjalista ds Kontaktów z klientami

Kim jesteśmy:

Dynamicznym zespołem, złożonym w 100% z absolwentów kierunków ścisłych na krakowskich uczelniach publicznych, tworzącym systemy zarządzania budynkami BMS oraz efektywnością energetyczną. Specjalizujemy się w dużych budynkach, w szczególności uniwersyteckich. Do naszych klientów należą firmy oraz instytucje publiczne z całej Polski oraz Europy. Więcej informacji na www.zdania.com.pl. Naszym najważniejszym partnerem biznesowym jest LOYTEC Electronics GmbH, który jest jednym z wiodących europejskich dostawców produktów infrastruktury sieci inteligentnej automatyki i rozwiązań dla automatyki budynków. LOYTEC opiera się wyłącznie na otwartych i standardowych protokołach komunikacyjnych. LOYTEC jest częścią grupy DELTA Electronics, wiodącego globalnego dostawcy rozwiązań w zakresie gospodarki energetycznej i ciepłej (70.000 pracowników na całym świecie) i działa w ramach grupy jako centrum kompetencji dla automatyki budynków.

Poszukujemy do współpracy osoby, cechującej się poczuciem odpowiedzialności za wyniki swojej pracy. Gotowej na trudne wyzwania. Osoba, z którą nawiążemy współpracę musi posiadać doskonałe umiejętności komunikacyjne.

Zakres obowiązków:

- Kontakty z klientami
- Tworzenie oferty handlowej
- Tworzenie bazy potencjalnych klientów i zbieranie szczegółowych informacji o nich (CRM)
- Nawiązywanie długotrwałych pozytywnych relacji handlowych z klientami.
- Rozbudowa sieci kontaktów handlowych za pomocą rozmów telefonicznych, korespondencji mailowej i osobistych spotkań z klientami.
- Prowadzenie badań rynku i diagnozy potrzeb klientów, w celu zdobycia przesłanek dla poszerzania przez Firmę zakresu świadczonych usług.
- Zaplanowanie, wdrożenie i koordynacja działań marketingowych. Wsparcie rozmów i uzgodnień z klientami

Twoje kwalifikacje:

- Doświadczenie w pracy i dobre referencje
- Umiejętności handlowe, w tym: umiejętność prowadzenia rozmowy handlowej, rozpoznawania potrzeb klienta, nawiązywania pozytywnych relacji, poprawnego reagowania na obiekcje i krytykę ze strony klienta.
- Wiedza na temat nowoczesnych technik i narzędzi sprzedaży, w tym sprzedaży internetowej.
- Profesjonalny wizerunek, tj.: wysoka kultura osobista, znajomość i stosowanie (bez żadnych wyjątków) zasad etykiety biznesowej, w tym zasad ubioru biznesowego, umiejętność przejrzystego, logicznego i poprawnego stylistycznie wystawiania się w języku polskim.
- Bezwzględna punktualność, dokładność, bezbłędność, kreatywność, odpowiedzialność.

Nasza oferta:

Oferujemy odpowiedzialną i różnicowaną pracę w dynamicznej firmie rozwojowej. Płaska struktura pozwala rozwijać się każdemu talentowi. Hierarchia umożliwia szybkie podejmowanie decyzji i dobre możliwości rozwoju osobistego. Wynagrodzenie jest atrakcyjne i zorientowane na wyniki.

Kontakt:

Jeśli uważasz, że nasza oferta skierowana jest do Ciebie – prosimy o przysłanie CV na adres:
k.siekanski@zdania.com.pl