

Dołącz do naszego zespołu!

Zrób wielki skok w swojej karierze.

STANOWISKO:

specjalista ds. kluczowego klienta

GDZIE:

Elbląg/Warszawa/POLSKA

OBSZAR:

sprzedaż, zarządzanie relacją z klientem

WYMAGANIA

- doświadczenie w sprzedaży najlepiej w dziale sprzedaży dla sektora administracji publicznej
- wykształcenie średnie lub wyższe
- znajomość języka angielskiego w stopniu zaawansowanym
- wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne i komunikacyjne
- nastawienie na realizację celów oraz budowanie relacji
- umiejętność prowadzenia negocjacji w środowisku inżynierskim (IT, geospacial)
- znajomość kanałów sprzedażowych
- doświadczenie w tworzeniu nowych strategii i komunikacji sprzedażowych

DODATKOWE ATUTY

- mile widziane doświadczenie pracy w CRM
- znajomość branży geodezyjnej, fotogrametrycznej, lotniczej, satelitarnej, IT

OBOWIĄZKI

- pozyskanie nowych klientów dla firmy
- utrzymywanie relacji z partnerami biznesowymi
- czynny udział w rozwoju działu sprzedaży
- budowanie relacji z klientami
- organizacja oraz prowadzenie spotkań i rozmów
- sprzedaż produktów i usług świadczonych przez OPEGIEKA z wykorzystaniem dostępnych i nowych kanałów sprzedaży
- analiza rynku
- budowanie dobrego wizerunku marki

CO OFERUJEMY?

- pracę w stabilnej firmie o ugruntowanej pozycji na rynku
- szkolenia niezbędne do pracy na ww. stanowisku
- pracę nad ciekawymi i innowacyjnymi projektami
- możliwość rozwoju i ciągłego podnoszenia kwalifikacji
- dostęp do najnowszych technologii
- kartę MultiSport

Osoby zainteresowane ofertą prosimy o przesłanie CV wraz z klauzulą o ochronie danych osobowych na adres: email: praca@opegieka.pl wpisując w temacie: DZIAŁ SPRZEDAŻY. Upzejmie informujemy, że skontaktujemy się tylko z wybranymi kandydatami.

**aplikuj na adres:
praca@opegieka.pl**