

Regionalny Doradca Techniczno-Handlowy

Nr ref.: 1372

Lokalizacja: PROJEKT ZAKOŃCZONY

Klient: międzynarodowy producent i dystrybutor rozwiązań dla sektora budowlanego

Data publikacji: 2016-02-12

Wyzwania:

Regionalny Doradca Techniczno-Handlowy odpowiedzialny będzie za budowanie rynku sprzedaży produktów firmy w regionie Polski Północno - Zachodniej poprzez:

- Pozyskiwanie nowych Klientów oraz utrzymywanie długofalowych relacji z istniejącymi Klientami (branża produkcyjna np. maszyny rolnicze oraz budowlane, kotły, hydraulika siłowa, stalowe meble etc. oraz konstrukcji stalowych)
- Identyfikacja potrzeb Klientów
- Prowadzenie negocjacji handlowych
- Systematyczne wizyty u Klientów, prowadzenie spotkań, promowanie rozwiązań firmy
- Raportowanie realizowanych i planowych działań
- Współpraca z innymi działami w ramach bieżących projektów

Oczekiwania wobec Kandydata:

- Minimum 2-3 letnie doświadczenie w sprzedaży rozwiązań ochrony antykorozyjnej
- Rozległa wiedza techniczna dotycząca rozwiązań powłok antykorozyjnych
- Bardzo dobra znajomość rynku ochrony antykorozyjnej w Polsce
- Umiejętność budowania długofalowych relacji z różnymi interesariuszami po stronie Klientów (od Technologa po Właściciela firmy)
- Doświadczenie bądź posiadanie odpowiednich kompetencji do sprzedaży rozwiązań z segmentu premium
- Myślenie biznesowe
- Inicjatywa i jakość w pracy
- Wysoki stopień etyczności oraz samodzielność w działaniu
- Umiejętność współpracy z innymi członkami zespołu
- Wysoka kultura osobista
- Gotowość do częstych podróży służbowych
- Co najmniej średnie (preferowane wyższe) wykształcenie chemiczne
- Co najmniej dobra znajomość języka niemieckiego i/lub angielskiego

Atuty oferty:

- Praca w międzynarodowej firmie o wysokich standardach jakości
- Praca z produktami z segmentu premium
- Stabilność finansowa przedsiębiorstwa
- Wysoki poziom samodzielności

Osoby zainteresowane prosimy o kontakt i przesyłanie aplikacji na adres: pjalocha@h2b.com.pl, tel. 508 525 103

Prosimy o wysłanie aplikacji CV z „Nr Ref. 1367”. Jeżeli jesteś zainteresowana/y również innym ofertami pracy i procesami rekrutacyjnymi prowadzonymi przez H2B prosimy o

dołączenie do swoich dokumentów aplikacyjnych następującej klauzuli:

„Wyrażam dobrowolną zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w dokumentach aplikacyjnych (CV, list motywacyjny, referencje itp.) dla potrzeb obecnych i przyszłych procesów rekrutacyjnych przeprowadzanych przez „Human to Business Katarzyna Grzybowska-Tomaszek”.”

Gwarantujemy całkowitą poufność.

Jeżeli okaże się, że nie jest to wyzwanie zbieżne z Pana/Pani motywacją i kierunkiem rozwoju, prosimy o przekazanie zaproszenia do projektu osobom, które mogłyby być zainteresowane.