

Key Account Manager (Kraków)

Miejsce pracy: Kraków
Region: Polska Południowa

Opis stanowiska:

- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów oraz budowanie z nimi trwałych relacji,
- Prowadzenie aktywnej sprzedaży oraz obsługa kluczowych klientów,
- Realizowanie planów sprzedażowych
- Przygotowywanie i prezentacja ofert
- Współpraca z działami wsparcia technicznego i realizacji projektów
- Prowadzenie negocjacji handlowych,
- Dokumentowanie rynku oraz działań konkurencji,
- Ścisła współpraca z kierownictwem

Wymagania:

- Wykształcenie ekonomiczne i/lub inżynierskie (Informatyka / Telekomunikacja)
- Doświadczenie w sprzedaży technologii

- Umiejętność prowadzenia rozmów handlowych,
- Nastawienie na osiąganie wyznaczonego celu,
- Sumienność, zaangażowanie, odpowiedzialność,
- Znajomość j angielskiego,
- Wysoka jakość prezentacji oraz skuteczność w sprzedaży
- Bardzo dobre umiejętności organizacyjne i interpersonalne, komunikatywność,
- Bardzo dobra obsługa pakietu MS Office.
- Dynamika w działaniu oraz dyspozycyjność
- Bardzo wysoka samodyscyplina pracy
- Prawo jazdy

Oferujemy:

- Stabilną, pełną wyzwań pracę w nowoczesnej rozwijającej się firmie
- Niezbędne narzędzia pracy
- Możliwość rozwoju osobistego i zdobywania doświadczenia
- Szkolenia i dostęp do najnowszych opracowań w branży
- Wynagrodzenie uzależnione od osiągniętych efektów sprzedaży

Oferty pisemne (CV i list motywacyjny) prosimy kierować na adres: praca@teletronic.pl

Prosimy o dopisanie następującej klauzuli: „Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych dla realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z art. 23 ust.1pkt1 ustawy z dn. 29 sierpnia 97 r. o ochronie danych osobowych (tekst jednolity: Dz.U z 2002r. Nr 101, poz. 926 ze zm.)”.