

PRODAJNI INŽENIR (M/Ž)

Vaše naloge bodo zajemale:

- pridobivanje novih strank in vzdrževanje obstoječih, dolgoročnih odnosov z že obstoječimi strankami,
- nudenje tehnične pomoči in izobraževanja o izdelkih
- pripravo tehničnih predstavitev in demonstracij za stranke,
- upravljanje in interpretiranje zahtev strank,
- pogajanje pri ponudbah in sklepanje poslov na podlagi dogovorjenih pogojev,
- sodelovanje z ostalimi člani prodajne ekipe in ostalimi tehničnimi strokovnjaki,
- nudenje po-prodajnih podpornih storitev,
- izvajanje telefonskih akcij,
- osveževanje in uporabo internega komunikacijskega sistema,
- sodelovanje z razvojem (pri uvedbi novih programov, nudenju povratne informacije s trga),
- sodelovanje pri izdelavi marketinškega gradiva, pri operativnem vodenju vseh dosjejev po področjih,
- pripravo delovnih nalogov,
- uporabo vseh za delo potrebnih informacijskih sistemov podjetja in priučitev uporabe vseh novih programov, ki jih vzpostavi podjetje,
- dosledno izpolnjevanje vse dokumentacije delovnih procesov skladno z internimi postopki v podjetju,
- obiskovanje poslovnih partnerjev, ogleda objektov,
- odgovornost za izvajanje planov in sklepov organov,
- ostala dela in naloge po navodilih nadrejene osebe.

Podjetje pričakuje:

- srednješolsko ali visokošolsko izobrazbo strojne ali druge tehnične smeri z dodatnim komercialnim znanjem,
- minimalno dve leti izkušenj iz B2B prodaje, zaželeno iz tehnične prodaje,
- aktivno znanje angleškega jezika,
- znanje nemškega jezika (ni pogoj),
- računalniška znanja Office in Adobe programov,
- izpit B-kategorije.

Podjetje nudi:

- delo v uspešnem mednarodnem podjetju,
- možnost osebnega razvoja skladno z razvojem podjetja,
- možnost dodatnega usposabljanja,
- čas zaposlitve za 1 leto, s poskusnim delom 3 mesece,
- možnost zaposlitve za nedoločen čas.

Prošnje pošljite na e-mail naslov: splosne.sluzbe@inpro.pro.