



Poszukujemy kandydatów na stanowisko:	
<b>INŻYNIER SPRZEDAŻY</b>	
Miejsce pracy:	<b>Warszawa (mazowieckie)</b>

<b>Oferujemy:</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• umowę o pracę na 3 m-ce + przedłużenie</li><li>• atrakcyjne wynagrodzenie + system premiowy</li><li>• szansa rozwoju zawodowego – szkolenia, nowe kompetencje, droga awansu</li><li>• narzędzia pracy: samochód służbowy, laptop, telefon</li></ul>

<b>Zakres obowiązków:</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• pozyskiwanie nowych leadów – budowa bazy potencjalnych klientów</li><li>• ofertowanie i negocjacje handlowe</li><li>• budowanie relacji z klientami/partnerami biznesowymi</li><li>• realizowanie planu wizyt techniczno-handlowych u klientów</li><li>• doradztwo techniczne w zakresie oferowanych usług</li></ul>

<b>Kluczowe wymagania:</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• doświadczenie w zakresie sprzedaży</li><li>• prawo jazdy kat. B</li><li>• znajomość pakietu MS Office</li><li>• znajomość j. angielskiego (w stopniu komunikatywnym)</li><li>• wysokie umiejętności interpersonalne – kreowanie relacji, praca w zespole, inn.</li><li>• zaangażowanie, inicjatywa i samodzielność w działaniu</li><li>• dyspozycyjność w zakresie podróży służbowych</li></ul>
<b>Mile widziane</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• doświadczenie jako doradca techniczny</li><li>• znajomość rynku relokacji przemysłowych</li></ul>

- doświadczenie w zarządzaniu projektami