

Czym będziesz się zajmował?

- Badanie i analiza rynku, identyfikowanie i aktywne pozyskiwanie nowych klientów
- Opracowywanie planu i realizacja rozwoju biznesu,
- Rozbudowywanie współpracy z pozyskanymi klientami firmy.
- Ścisła współpraca z pozostałymi komórkami w organizacji służąca dbaniu o wizerunek marki.
- Systematyczne rejestrowanie wszelkich istotnych danych i czynności w systemie CRM.
- Współpraca oparta na zakomunikowanych wartościach firmy.

Czego oczekujemy od Ciebie:

- Doświadczenie w sprzedaży usług w obszarze architektury, branży budowlanej, fit out
- Dojrzałość biznesowa, orientacja na cel oraz wysokie umiejętności komunikacyjne.
- Znajomość języka angielskiego w mowie i piśmie w stopniu komunikatywnym

Mile widziane:

- Mile widziana znajomość języka niemieckiego
- Zainteresowanie nowymi technologiami, rozwojem osobistym, otwarty umysł i samodzielność.
- Umiejętność pracy w zespole - dzielenie się wiedzą i atmosfera współpracy jest dla nas szalenie ważna!

Co oferujemy:

- Atrakcyjne wynagrodzenie uzależnione od Twojego doświadczenia.
- Niezbędne narzędzia do pracy.
- Elastyczne godziny pracy.
- Prosto zdefiniowana i osiągalna ścieżka kariery.
- Pracę w stabilnej branży, rozwijającej się firmie i znakomitej atmosferze

biuro@vetrosystems.pl

