

REPREZENTANT VÂNZĂRI ENERGOCELL ROMÂNIA

Departament: Vânzări

Tipul job-ului: Full Time

Locație: Cluj-Napoca și Debrecen

Despre tine:

Ai bune abilități de negociere și o plăcere în relaționarea cu clienții, îți planifici eficient activitatea și te organizezi independent. Ai orientare către client și nevoile acestuia, iar scopul tău este să găsești cele mai bune soluții pentru a atinge rezultatele propuse. Mai mult decât atât, ai un interes de a activa și de a-ți dezvolta abilitățile de vânzare în domeniul materialelor de construcții.

Dacă te regăsești în descrierea anterioară, s-ar putea să avem un rol care să îți se potrivească!

Cunoștințe și calificări necesare:

- Studii medii (studiile superioare constituie avantaj – de e. g. facultate de construcții, arhitectură);
- Cunoștințe solide de vânzare, comunicare și negociere business;
- Cunoștințe generale de construcții civile și industriale, în conformitate cu standardele și politicile comerciale;
- Cunoștințe generale de management și marketing;
- Operare PC – MS Office;
- Limba engleză – nivel conversațional (limba maghiară constituie avantaj);
- Permis de conducere categoria B.

Experiența ta de muncă:

- Experiență anterioară în vânzări B2B (minim 3 ani);
- Cunoașterea pieței și industriei de construcții (jucători, tendințe, produse – de e. g. materiale termozolante, soluții geotehnice și de structură).

Job-ul tău:

- Prospectarea proactivă a pieței și dezvoltarea portofoliului de clienți al companiei;
- Stabilirea contactelor cu persoanele de decizie ale potențialilor clienți;
- Promovarea unei imagini pozitive a companiei în relația cu clienții;
- Susținerea de prezentări de specialitate (pentru clienți, proiectanți, executanți, investitori);
- Menținerea legăturii directe cu clienții din zona alocată și optimizarea relațiilor cu aceștia;
- Contactarea telefonică și stabilirea întâlnirilor;
- Planificarea întâlnirilor pentru fiecare săptămână în avans;
- Identificarea nevoilor și așteptărilor potențialilor clienți și ofertarea acestora;
- Negocierea și semnarea contractelor;
- Realizarea planului de vânzări;
- Asigurarea suportului tehnic prin găsirea soluțiilor optime individuale fiecărui proiect;
- Urmărirea și finalizarea proiectelor naționale de vânzare ale companiei către clienții din zona alocată;
- Elaborarea rapoartelor periodice privind situația clienților și a proiectelor în derulare;
- Urmărirea fluxului comercial: comenzi, facturi, termene de plată, încasări;
- Deplasări: 50% din timpul de lucru;
- Colaborarea îndeaproape cu toate departamentele.

Zona alocată:

- România – în principal zona vestică și centrală.

Beneficii:

- Salariu fix;
- Bonusuri de performanță;
- Mașină de serviciu, telefon, laptop.