

Menadżer Serwisu

HEDAN**MIEJSCE PRACY:** Polska**FORMA ZATRUDNIENIA:** Umowa o pracę

Zakres obowiązków:

- Wprowadzanie na rynek Polski nowych produktów i usług serwisowych w branży przemysłowej
- Samodzielne stanowisko polegające na poszukiwaniu klientów i kreowaniu strategii sprzedażowej i marketingowej w zakresie sprzedaży usług i produktów serwisowych
- Rozwój grupy serwisowej w firmie
- Identyfikacja potencjalnych klientów docelowych i ich aktywne pozyskiwanie z terenu Polski
- Wizyty u klientów – rejon Polska
- Koordynowanie całego procesu sprzedażowego oraz pracy serwisantów
- Nadzór nad dokumentacją techniczną i sprzedażową
- Osiąganie założonych celów sprzedażowych w odniesieniu do produktów, usług i klientów
- Budowanie i utrzymywanie trwałych relacji handlowych z klientami
- Uczestnictwo w postępowaniach przetargowych
- Monitorowanie rynku
- Uczestnictwo w przygotowaniu materiałów promocyjnych, zarządzanie nimi i ich efektywne wykorzystanie
- Reprezentowanie firmy na targach i konferencjach branżowych

Oferujemy:

- Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę w firmie o stabilnej pozycji i dobrej marce, obecnej na rynku od 30 lat
- Dużą samodzielność w działaniu
- Realny wpływ na realizowaną strategię rozwoju produktów i usług
- Możliwość wykorzystania własnej kreatywności

Wymagania:

- Kilkuletnie doświadczenie w sprzedaży usług i produktów do firm przemysłowych, poparte sukcesami
- Umiejętność pozyskiwania klientów w branży przemysłowej i identyfikacji ich potrzeb
- Umiejętność współpracy z działami utrzymania ruchu i zakupów
- Gotowość do wyjazdów na terenie Polski
- Doświadczenie we wprowadzaniu nowych produktów przemysłowych na rynek
- Praktyczna umiejętność budowania i wdrażania strategii sprzedażowo-marketingowej w sprzedaży usług serwisowych
- Znajomość branży przenoszenia napędu, automatyki
- Doświadczenie w procedurach przetargowych
- Wykształcenie minimum średnie
- Mile widziany tytuł inżyniera
- Prawo jazdy kat. B – gotowość do podróży służbowych na terenie Polski
- Znajomość języka angielskiego na poziomie komunikatywnym (minimum B2)
- Nastawienie na osiągnięcie wyników

- Szkolenia techniczne, sprzedażowe i menadżerskie
- Rozwój zawodowy
- Atrakcyjne wynagrodzenie
- Niezbędne narzędzia do pracy – samochód służbowy, laptop, telefon itp.

ETAPY REKRUTACJI

Zobacz, jak wygląda proces rekrutacji w HEDAN



Przeanalizujemy Twoje dokumenty aplikacyjne

Na wstępie analizujemy otrzymane dokumenty aplikacyjne pod kątem zgodności doświadczenia zawodowego z wymaganiami określonymi w ogłoszeniu o pracę na dane stanowisko.



Skontaktujemy się z Tobą telefonicznie

Jeżeli Twoje zgłoszenie spełnia wymogi określone w ogłoszeniu, zadzwonimy do Ciebie, by podczas rozmowy dowiedzieć się więcej o Twoich kwalifikacjach i doświadczeniu.



Zaprosimy Cię na spotkanie rekrutacyjne

Lubimy bezpośrednie relacje i chcemy poznać Cię osobiście. Przy okazji rozmowy telefonicznej, umówimy się na spotkanie w naszej siedzibie. Pragniemy, żebyś pokazał nam kim jesteś i co potrafisz.



Poinformujemy Cię o naszej decyzji

Ostatni etap to wybór najlepszego kandydata. Skontaktujemy się z Tobą, aby omówić szczegółowo nasze wnioski i jeśli decyzja o Twoim przyjęciu jest pozytywna, zaprosimy Cię do współpracy.