

Dołącz do naszego zespołu sprzedaży i rozwijaj rynki z potencjałem

Mówisz biegle po francusku? Masz talent do budowania relacji i wytrwałość, by rozwijać klientów B2B krok po kroku? Szukamy właśnie Ciebie.

PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY

Miejsce pracy:
Strzeszyńska, Poznań

TWÓJ ZAKRES OBOWIĄZKÓW:

- Stały rozwój i obsługa obecnych klientów
- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów B2B, również bezpośrednio w terenie
- Przygotowanie ofert handlowych na bazie wymagań klienta oraz ich prezentacja
- Prowadzenie rozmów i negocjacji
- Dbanie o prawidłowy przepływ informacji dotyczących podległych klientów – wśród zaangażowanych działów i osób wewnątrz firmy
- Realizacja celów sprzedażowych
- Planowanie działań mających na celu maksymalizację sprzedaży
- Monitorowanie konkurencji i informowanie o zmianach w jej ofercie i działaniach

NASZE WYMAGANIA:

- Minimum 2 lata doświadczenia w sprzedaży produktów i/lub usług w dowolnej kategorii
- Wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne oraz umiejętność pracy w zespole
- Inicjatywa i samodzielność w działaniach oraz gotowość do poszukiwania nowych rozwiązań
- Otwartość na nowe wyzwania
- Bardzo dobra organizacja czasu pracy
- Odporność na stres i niepowodzenia
- Gotowość do pracy w cyklu długofalowym – otwieranie współpracy z klientami 6–9 miesięcy, a dużych klientów do 1–2 lat
- Znajomość języka francuskiego na poziomie C1/C2
- Mile widziana znajomość innych języków (angielski, niemiecki)
- Umiejętność sprzedaży przez telefon

OFERUJEMY:

- Dobrą atmosferę pracy
- Atrakcyjne warunki finansowe
- Wsparcie merytoryczne i zespołowe na każdym etapie
- Szkolenia kierunkowe
- Kartę Multisport
- Prywatną opiekę medyczną w Lux-Med
- Ubezpieczenie grupowe

Czujesz, że to coś dla Ciebie albo znasz kogoś, kto idealnie pasuje do tego profilu? Odezwij się do nas – chętnie porozmawiamy.

Skontaktuj się z nami:

Marta Gruszczyńska, Dział HR
m.gruszczyńska@laboprint.eu
517 232 369

Zmieniaj rynek razem z nami. Dołącz do Labo Print!