

Doradca Klienta/Handlowiec

Wymiar pracy: pełny etat

Wynagrodzenie:

5 000 – 10 000+ zł brutto UOP

6 000 – 12 000+ zł netto B2B

(wynagrodzenie składa się z podstawy i premii procentowej od wypracowanej marży, dlatego nie ma górnej granicy zarobków)

Zakres obowiązków:

- realizacja planów sprzedażowych
- aktywne poszukiwanie i pozyskiwanie nowych klientów i ich profesjonalna obsługa
- kontakt telefoniczny i mailowy z klientami, budowanie długotrwałych relacji
- przygotowywanie ofert handlowych
- wyszukiwanie i współpraca z producentami i dostawcami produktów, zakupy
- prowadzenie negocjacji handlowych
- udział w organizowaniu dostawy towarów do klientów
- wystawianie faktur
- raportowanie działań
- wykonywanie innych zadań powierzonych przez przełożonych

Nasze wymagania:

- wykształcenie chemiczne lub pokrewne (w przypadku braku wykształcenia chemicznego, konieczne jest doświadczenie w sprzedaży w branży chemicznej)
- minimum dwa lata doświadczenia w sprzedaży B2B
- znajomość technik sprzedaży
- wysoko rozwinięte umiejętności budowania i rozwijania długofalowych relacji
- doskonałe umiejętności komunikacyjne i negocjacyjne
- **kreatywność**
- odpowiedzialność, zaangażowanie i silna orientacja na wyniki
- dobra organizacja pracy, efektywne zarządzanie czasem pracy
- znajomość MS Office - Word i Excel
- biegła obsługa komputera, umiejętność wyszukiwania informacji chemicznych

Mile widziane:

- język angielski lub niemiecki - najlepiej poziom B1/B2

Oferujemy:

- stabilne zatrudnienie na umowę o pracę lub inną dogodną
- atrakcyjny system premiowania oparty o realizację wyznaczonych celów
- dofinansowanie szkoleń
- służbowy telefon
- samodzielność oraz pracę w przyjaznej atmosferze
- parking dla pracowników

Pracujemy w Poznaniu na ul. Szyszkowej 1 (Umultowo, dawna ul. Żywokostowa).