

Dla naszego Klienta, światowego lidera w dziedzinie produkcji soczewek kontaktowych, Firmy o ugruntowanej opinii rynkowej i zgranym zespole, poszukujemy obecnie osób na stanowisko:

SALES REPRESENTATIVE

nr ref.: (SR)

Lokalizacja: Zachodniopomorskie i Wielkopolskie (Gorzów Wlkp, Poznań lub Szczecin)

Obowiązki:

- Prowadzenie działalności sprzedażowej zgodnie ze strategią firmy,
- Kreowanie pozytywnego wizerunku firmy na rynku,
- Zaopatrywanie klientów we wszelkie informacje dotyczące produktów,
- Organizowanie regularnych spotkań z klientami – konferencji, prezentacji, szkoleń produktowych, oraz akcji promocyjnych,
- Śledzenie trendów na rynku pod kątem pojawiających się szans rozwoju w zakresie handlowo-marketingowym,
- Realizacja zaplanowanego budżetu, udział w przygotowywaniu planów sprzedaży i budżetu dla regionu,
- Współpraca z Działem Customer Service, Marketingu i Professional Service.

Wymagania:

- Wykształcenie wyższe magisterskie; Dyplom Optometrysty lub Refrakcjonisty będzie dodatkowym atutem,
- Min. 2 lata doświadczenia w pracy na stanowisku sprzedażowym (w firmie z sektora: B2B, sprzętu stomatologicznego, kosmetycznego, etc.),
- Nastawienie na cel sprzedażowy, znajomość zasad i procesu sprzedaży,
- Doskonałe zdolności komunikacyjne i negocjacyjne, umiejętność przekonywania, łączenia działań promocyjnych i sprzedażowych oraz dostosowania działań do potrzeb klienta,
- Umiejętność przyswajania profesjonalnej wiedzy technicznej,
- Dojrzałość emocjonalna,
- Przedsiębiorczość i samodzielność,
- Umiejętność przeprowadzania szkoleń i prezentacji dla klientów,
- Doskonała organizacja pracy, terminowość, silna motywacja i zaangażowanie,
- Samodzielność, umiejętność wyznaczania i realizacji celów oraz zarządzania budżetem marketingowym,
- Umiejętność pracy w zespole,
- Dojrzałość emocjonalna, wysokie standardy etyczne i kultura osobista,
- Minimum bierna znajomość języka angielskiego,
- Znajomość pakietu MS Office,
- Czynne prawo jazdy kat. B.

CV ze zdjęciem w języku polskim prosimy przysyłać bezpośrednio na adres:

patrycja.pieta@knap.biz.pl

W tytule wiadomości prosimy wpisać nr referencyjny (SR). Gwarantujemy dyskrecję; Zastrzegamy sobie możliwość kontaktu jedynie z wybranymi osobami;

Prosimy o zamieszczenie w CV następującej klauzuli: „Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez firmę Knap Consultants Sp. z o.o. w celach niezbędnych dla realizacji procesu rekrutacyjnego (zgodnie z ustawą z dnia 29.08.97 o ochronie danych osobowych Dz. U. Nr 133 poz. 883)”.