

obecnie poszukujemy dynamicznych osób z energią do działania, na stanowisko:

Przedstawiciel Handlowy

miejsce pracy: Warszawa / Kraków / Łódź / Wrocław / Białystok / Gdańsk

Twój zakres obowiązków

- aktywne pozyskiwanie nowych klientów oraz rozwijanie współpracy z obecnymi kontrahentami,
- realizacja założonych planów sprzedażowych oraz wskaźników KPI,
- budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji biznesowych z klientami,
- prowadzenie spotkań handlowych oraz prezentacji oferty firmy,
- przygotowywanie i negocjowanie ofert handlowych,
- doradztwo produktowe oraz dobór optymalnych rozwiązań do potrzeb klientów,
- prowadzenie negocjacji handlowych i finalizowanie sprzedaży,
- monitorowanie rynku oraz działań konkurencji,
- współpraca z działem obsługi klienta, logistyki, importu oraz magazynem w zakresie realizacji zamówień,
- nadzór nad realizacją zamówień oraz terminowością dostaw,
- dbanie o wysoką jakość obsługi klienta i pozytywny wizerunek firmy,
- raportowanie wyników sprzedaży oraz działań handlowych w systemie CRM.

To oferujemy

- zatrudnienie na pełny etat,
- umowę o pracę po okresie próbnym,
- atrakcyjny system wynagrodzenia obejmujący podstawę oraz premię uzależnioną od wyników sprzedaży,
- system szkoleń produktowych i sprzedażowych,
- pracę w stabilnej i rozwijającej się firmie,
- wsparcie doświadczonego zespołu oraz przyjazną atmosferę pracy,
- niezbędne narzędzia pracy: samochód służbowy, komputer i telefon,
- możliwość rozwoju zawodowego oraz awansu.

Nasze wymagania

- doświadczenie na stanowisku przedstawiciela handlowego lub w aktywnej sprzedaży B2B,
- wykształcenie minimum średnie,
- umiejętność prowadzenia negocjacji handlowych oraz budowania długotrwałych relacji z klientami,
- doświadczenie w aktywnym pozyskiwaniu nowych klientów,
- umiejętność przygotowywania ofert handlowych i prowadzenia procesu sprzedaży,
- łatwość nawiązywania kontaktów oraz wysoko rozwinięte umiejętności komunikacyjne,
- samodzielność, odpowiedzialność oraz dobra organizacja pracy,
- orientacja na realizację celów sprzedażowych,
- czynne prawo jazdy kat. B oraz gotowość do pracy w terenie,
- dobra znajomość pakietu Microsoft Office,
- znajomość systemów CRM będzie dodatkowym atutem,
- znajomość programu Comarch ERP Optima będzie dodatkowym atutem,
- znajomość branży druku wielkoformatowego, poligraficznej, reklamowej będzie dodatkowym atutem.

Etyka zawodowa

- lojalność,
- uczciwość,
- odpowiedzialność,
- zaangażowanie,
- wysoka kultura osobista,
- profesjonalizm w kontaktach z klientami,
- szacunek wobec klientów i współpracowników,
- rzetelność oraz konsekwencja w działaniu.

WIDELKI PŁACOWE: 10 000 PLN – 11 000 PLN BRUTTO / umowa o pracę.

Klauzula RODO:

Administratorem Pani/Pana danych osobowych jest SICO POLSKA Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (03-236) przy ulicy Annopol 3. Administrator wyznaczył Inspektora Ochrony Danych, z którym można kontaktować się we wszystkich sprawach dotyczących przetwarzania Państwa danych osobowych na adres: SICO Polska Sp. z o.o., ul. Annopol 3, 03-236 Warszawa z dopiskiem „IOD”. Pełną informację odnośnie przetwarzania Twoich danych osobowych znajdziesz na stronie [sico.pl](https://www.sico.pl):

<https://www.sico.pl/klauzule-informacyjne-regulaminy-oraz-polityki-prawne-strony-sico-pl/klauzula-informacyjna-do-procesow-rekrutacyjnych/>