

Inżynier ds. Sprzedaży / Sales Engineer

Zakres obowiązków:

- Zarządzanie procesem sprzedaży w wyznaczonej grupie klientów poprzez budowanie relacji i działania zgodne ze strategią firmy
- Identyfikacja obecnych i przyszłych wymagań rynkowych, poprzez nawiązywanie relacji z obecnymi i potencjalnymi klientami
- Rozwijanie świadomości Klientów na temat oferowanych rozwiązań i usług poprzez
- Doradztwo klientom w zakresie doboru, zastosowania i eksploatacji produktów, rozwiązań i systemów opartych na produktach SMC
- Negocjacja warunków współpracy z klientami
- Nadzór i ocena rynku oraz dostosowywanie/aktualizowanie strategii sprzedaży do warunków rynkowych
- Zarządzanie przepływem informacji z wykorzystaniem dostępnych systemów teleinformatycznych (w tym m.in. Sales Connect, Zendesk)
- Podnoszenie kompetencji poprzez samokształcenie i udział w szkoleniach
- Analizowanie i raportowanie skuteczności prowadzonych działań
- Kompleksowe wsparcie w rozpatrywaniu reklamacji
- Monitorowanie płatności obsługiwanych klientów
- Współpraca z partnerami wewnętrznymi zgodnie z obowiązującymi procesami, w celu rozwoju organizacji
- Budowanie planów i strategii działań dla wybranych klientów
- Aktywny udział w procesach rozwojowych w obszarze oferty SMC (m.in. Market Survey, PSSP, NPDP)
- Pozyskiwanie i przekazywanie informacji nt. nowych obszarów sprzedaży
- Wymiana dobrych praktyk w zakresie zastosowań i eksploatacji produktów SMC
- Wdrażanie strategii biznesowej i planów rozwojowych w powierzonych obszarach.

Wymagania:

- Wykształcenie wyższe techniczne lub równoważne doświadczenie techniczne
- 2 letnie doświadczenie w sprzedaży B2B w przemyśle
- **Doświadczenie w procesach lub systemach zarządzania relacjami z klientami**
- Umiejętność pracy z wyborem priorytetów w przypadku projektów o dużej objętości
- Umiejętność czytania dokumentacji technicznej
- Język angielski – umożliwiający komunikację (min B1)
- Wysokie umiejętności interpersonalne, komunikacyjne
- Umiejętność stymulowania potrzeb klienta
- Mapowanie i rozpoznawanie klientów (struktura, osobowe, cele)
- Aktywne prawo jazdy kat. B.

Oferujemy

- Zatrudnienie w oparciu umowy o pracę w międzynarodowej organizacji oraz stałe wynagrodzenie
- Nowoczesne narzędzia od pracy, auto służbowe do użytku prywatnego
- Możliwość rozwoju w strukturach firmy – szkolenia wewnętrzne/zewnętrzne
- Atrakcyjny pakiet świadczeń obejmujący kartę sportową, prywatną opiekę medyczną, ubezpieczenie na życie, dodatkowe ubezpieczenie dla dzieci, wczasy pod gruszą.

Prosimy o przesyłanie swoich aplikacji na adres personal@smc.pl