

MIEJSCE PRACY:

- Lublin / Region Lubelskie

OPIS STANOWISKA:

- aktywne pozyskiwanie nowych klientów, budowanie pozytywnych relacji z klientami
- sprzedaż maszyn, urządzeń oraz usług oferowanych przez naszą firmę
- realizacja celów sprzedażowych zgodnie z założeniami sprzedaży regionu
- osiąganie założonego udziału oferowanych przez nas maszyn w rynku danego regionu
- bieżące raportowanie wyników sprzedażowych
- podejmowanie działań stymulujących sprzedaż, inicjatyw wspomagających marketing oraz promocję produktów i usług w regionie.

CZEGO OCZEKUJEMY?:

- doświadczenia w sprzedaży (preferowana branża maszyn budowlanych bądź rolniczych)
- wykształcenia średniego, bądź średniego technicznego (preferowany zakres mechaniki)
- umiejętności sprzedażowych, negocjacyjnych i komunikatywności
- dobrej znajomości obsługi komputera (obsługa pakietu Office)
- samodyscypliny, umiejętności organizacji czasu pracy, samodzielności
- wysokiej kultury osobistej oraz umiejętności budowania relacji z klientem
- prawa jazdy kat. B
- znajomość języka angielskiego / niemieckiego będzie dodatkowym atutem

CO OFERUJEMY?:

- stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę w firmie o ugruntowanej pozycji
- atrakcyjne wynagrodzenie, zależne od wyników sprzedażowych
- narzędzia pracy: laptop i telefon służbowy
- okresowe szkolenia i uczestnictwo w najważniejszych targach branżowych

APLIKUJ JUŻ DZIŚ!

Wyślij nam Swoje CV - może to właśnie Ciebie szukamy!

→ praca@brokermaszyny.pl

→ Łagiewniki Nowe, ul. Okólna 64, 95-002 Smardzew



Prosimy o dopisanie klauzuli: „Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Broker Maszyny Sp. z o.o. w celu prowadzenia rekrutacji na aplikowane przeze mnie stanowisko.”

Administratorem danych osobowych jest Broker Maszyny Sp. z o.o. ul. Okólna 64, 95-002 Łagiewniki Nowe. Z administratorem danych można się skontaktować poprzez adres e-mail: rodo-kontakt@brokermaszyny.pl, bądź telefonicznie pod numerem +48 42 717 78 68 w. 1 lub pisemnie na adres siedziby administratora.