

Dla naszego Klienta, specjalisty w dziedzinie laserowej obróbki metali (stali czarnej, nierdzewnej, aluminium, profili i rur) poszukujemy kandydata na stanowisko:



Business Development Managera

Miejsce pracy: Piaseczno

Obowiązki:

- Bieżąca analiza rynku, mająca na celu ustalenie optymalnych kierunków do rozwoju biznesu,
- Realizacja zadań w obrębie strategii sprzedażowo - marketingowej przedsiębiorstwa,
- Nawiązywanie oraz podtrzymywanie trwałych i pozytywnych relacji biznesowych z nowymi, potencjalnymi klientami,
- Wspieranie oraz wykonywanie działań opartych o strategię Zarządzania Relacjami z Klientem (CRM),
- Pozyskiwanie klientów poprzez aktywne działania sprzedażowe i marketingowe: tworzenie i utrzymywanie bazy klientów, generowanie zapytań ofertowych, kontakt bezpośredni i telefoniczny z potencjalnymi klientami,
- Analiza i rejestracja zapytań, wprowadzanie danych do systemu Vendo (dane dotyczące oferty, indeksy klientów, indeksy materiałowe).

Wymagania:

- Minimum 3-letnie doświadczenie na podobnym stanowisku,
- Doświadczenie w pracy na systemie CRM m.in. monitorowania aktywności klienckiej i tworzenia bazy danych klientów,
- Umiejętność określania wpływu otoczenia wewnętrznego i zewnętrznego przedsiębiorstwa na wielkość sprzedaży,
- Umiejętność sporządzania raportów zleconych przez bezpośredniego przełożonego lub wymaganych przez klientów,
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego,
- Gotowość do wyjazdów służbowych – reprezentowanie firmy podczas spotkań w siedzibie klienta.

Oferujemy:

- Satysfakcjonującą pracę w firmie o silnej pozycji na rynku,
- Samodzielne i odpowiedzialne stanowisko,
- Atrakcyjne wynagrodzenie uzależnione od doświadczenia,
- Możliwość rozwoju zawodowego,
- Narzędzia pracy niezbędne do wykonywania tego rodzaju pracy.

