

POSZUKIWANY DORADCA ds. KLIENTA BIZNESOWEGO

Tworzymy firmę, w której aktywne osoby realizują swoje ambicje, rozwijają się zawodowo.

Paleta produktów, na której będziesz pracował to cała potęga Wyszukiwarki Google oraz wszechmoc #SocialMedia!

ZAKRES OBOWIĄZKÓW:

- pozyskiwanie nowych Klientów Biznesowych i obsługa obecnych
- telefoniczna sprzedaż produktów
- dobór odpowiednich rozwiązań dla Klienta
- obsługa Klienta w zgodzie ze standardami firmy
- budowanie oraz utrzymywanie pozytywnych, długofalowych relacji biznesowych z Klientami firmy
- wsparcie merytoryczne dla Klientów

OFERUJEMY:

- cykl szkoleń produktowych i sprzedażowych
- ciekawą współpracę z firmą o ugruntowanej pozycji na rynku
- możliwość realizowania swoich ambicji, wszechstronnego rozwoju zawodowego
- pracę w energicznym i miłym towarzystwie oraz komfortowych warunkach
- narzędzia niezbędne do pracy
- wynagrodzenie dwuskładnikowe (podstawa + prowizja za osiągnięte wyniki)

WYMAGANIA:

- doświadczenie w obsłudze Klienta
- znajomość technik sprzedaży
- umiejętności negocjacyjne
- dobra organizacja pracy własnej
- samodzielność i dynamizm w działaniu
- wysokie zdolności interpersonalne
- nastawienie na realizację celu

KONTAKT:

Łukasz Kopec

Dyrektor Departamentu
Sprzedaży Telefonicznej

tel.: +48 577 505 016

email: l.kopec@adawards.pl