

<b>Stanowisko</b>	<b>Przedstawiciel Handlowy w Branży Elektrotechnicznej</b>
<b>Miejsce pracy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Warszawa</li> </ul>
<b>Obowiązki</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aktywne pozyskiwanie klientów biznesowych w branży systemów zabezpieczeń</li> <li>• Doradztwo i dobór najlepszych rozwiązań dla klienta</li> <li>• Budowanie nowych relacji w oparciu o istniejącą bazę kontaktów oraz analiza rynku</li> <li>• Utrzymywanie pozytywnych relacji z Klientami i opieka</li> </ul>
<b>Wymagania</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Doświadczenie w aktywnym pozyskiwaniu nowych klientów B2B – minimum 3 lata</li> <li>• Mile widziane osoby z branż: elektronicznej, telewizji przemysłowej, systemów ochrony, systemów monitoringu, systemów pożarowych, systemów dostępu, klimatyzacji, administracji budynków</li> <li>• Znajomość produktów branży BMS, SMS, EMS</li> <li>• Mile widziane zainteresowania związane z fotografią, kamerami, systemami monitoringowymi, elektroniką, informatyką</li> <li>• Bardzo dobre umiejętności interpersonalne i negocjacyjne</li> </ul>
<b>Dni i godziny pracy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poniedziałek – piątek 8-16 / 9-17</li> </ul>
<b>Rodzaj umowy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umowa o pracę</li> </ul>
<b>Przełożony</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dyrektor Handlowy</li> </ul>
<b>Wynagrodzenie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Podstawa + prowizje + premie</li> </ul>
<b>Uposażenie (narzędzia pracy)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Samochód służbowy – do użytku prywatnego / komputer / telefon</li> </ul>
<b>Dodatkowe informacje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Szkolenia produktowe</li> </ul>