



Ваш надежный помощник

Менеджера з продажу обладнання та послуг, B2B, 20000 грн. + %

📍 Львов,

Компанія: Центр високих інформаційних технологій

Рубрики: [IT, WEB спеціалісти](#), [Торговля, продажі, закупки](#), [Телекомунікації](#) і [св'язь](#)

Пожелания к сотруднику

Образование: не имеет значения
Опыт работы: обязателен
График работы: полный рабочий день

Описание вакансии

Компанія «**Центр високих інформаційних технологій**», спеціалізується на впровадженні інноваційних ІТ-технологій (програмного забезпечення, комп'ютерної техніки, систем візуалізації, безперебійного живлення та озвучення, (СКС), серверних рішень, торгового обладнання та багато ін.). Системний інтегратор «**ЦВІТ**» - це кращі світові ІТ-рішення та практики і повне обслуговування ІТ інфраструктури.

У нашому активі: багаторічний досвід, професійна команда і успішно реалізовані проекти. Спеціалісти компанії мають достатній рівень компетенцій, щоб створити саме таке РІШЕННЯ, яке потрібне Клієнту.

У своїй роботі ми використовуємо підхід, який називають – «під ключ». Це , водночас, і проста, і дуже ефективна технологічна послідовність:

1. Аналіз потреб, формулювання задачі, розробка технічного завдання.
2. Підготовка проектної документації.
3. Постачання, встановлення та налаштування необхідного обладнання.
4. Запуск і тестування системи.
5. Сервіс, постачання витратних матеріалів та запасних частин.
6. Консультації фахівців, постійна інформаційна та технічна підтримка.

Ми пишаємось, нашими співробітниками і їх кваліфікацією. У нас працюють таланти, ентузіасти своєї справи. Кожен наш Співробітник вартий трьох! Зараз ми шукаємо собі в команду менеджера з продажу обладнання та послуг, B2B з величезною енергетикою і світлим розумом.

Шукаємо талантів, неординарних особистостей! Ми з ім'ям, але у нас амбіції набагато більші!

Необхідні навички:

- Навички продажів з орієнтацією на результат.
- Спілкуватись з клієнтом з метою залучення його до співпраці.
- Уміння вибудовувати партнерські відносини з клієнтами;
- Знання комп'ютерної техніки, мережевого, периферійного і мультимедійного обладнання.
- Вміння виявити потреби, підготувати специфікацію, або техніко-комерційну пропозицію. Є практичний досвід і знання ринку продуктів ІТ.
- о В процесі підготовки комерційної пропозиції: розбиратися у новому, опрацьовувати нестандартні проекти, з'ясовувати потреби клієнтів, щоб поліпшити роботу бізнесу клієнта.
- о На основі аналізу можливостей конкурентів та постачальників, швидко підготувати оптимальну пропозицію.
- Розвиватись, вчитися, читати і розбиратися з документацією
- Підготовка до участі та участь в тендерах з сторони продавця.

Ми пропонуємо:

- Фіксовану ставку + відсотки (%) від результату + річні бонуси. (сума для продуктивних фахівців на рівні програмістів).
- Повноцінну роботу в компанії, де можна конвертувати свої зусилля та таланти у надприбутки.
- Високопрофесійний колектив, який допоможе втілити складні проекти і покращити власний фаховий рівень.

- Методи підходу до роботи, які навчать досягати висот, про які раніше і не мріяли!
- Отримувати більші заохочення за більші індивідуальні та командні досягнення.
- І, що важливо, плювати в стелю не вийде, тому що ми всі ПРАЦЮЄМО, ВДОСКОНАЛЮЄМОСЯ і ДОСЯГАЄМО, а не очікуємо!

Якщо Ви відчуваєте, що Ви такі (або майже такі), надсилайте резюме прямо зараз.

Чекаємо Ваше резюме.

Контактная информация

Контактное лицо: Ростислав

Адрес: Львів