



Ваш надійний помічник

ИНЖЕНЕР ПО ПРОЕКТНЫМ ПРОДАЖАМ В СЕГМЕНТЕ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЕ

📍 Київ,

Рубрики: [Будівництво](#), [архітектура](#), [Торівля](#), [продажі](#), [закупівлі](#)

Побажання до співробітника

Освіта: середня
Досвід роботи: не вимагається
Графік роботи: повний робочий день

Опис вакансії

Позиция – ИНЖЕНЕР ПО ПРОЕКТНЫМ ПРОДАЖАМ В СЕГМЕНТЕ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЕ

Профиль компании – ведущая украинская компания, эксклюзивный дилер европейской компании по продажам промышленной автоматики

Требования – ВО (техническое); ОП от 3 лет в продажах промышленной автоматики на в системных компаниях; приветствуется опыт работы на B2B рынке, опыт ведения переговоров и организации продаж; энергия и напор, «технический продавец», высокая степень коммуникабельности, открытость, стремление к лидерству, высокая степень самоорганизованности, высокая степень ответственности, аккуратность, адекватность, «работаголик»; Готовность к командировкам; Права категории В; ПК – уверенный пользователь; М 25-35 лет.

Обязанности:

- Изучения региона с целью выявления возможностей для развития бизнеса и продвижения промышленной и тепловой автоматики, инженерных систем тепло- и водоснабжения на B2B рынке;
- Активный поиск клиентов ведения переговоров;
- Установление и поддержание деловых контактов со строительными, проектными и монтажными организациями;
- Выполнение бюджета региона по продажам;
- Планирование своей работы в соответствии с планами и приоритетами компании;
- Развитие отношений с клиентами на территории ответственности, контроль выполнения планов;
- Проведение технических презентаций и обучения для клиентов;
- Выполнение маркетинговых и административных обязанностей;
- Организация семинаров и обучений для проектных институтов, дистрибьюторов, партнеров и строительных организаций;
- Участие в выставках.

Информация:

Отправка резюме на электронный адрес ООО "БРАВО-СОЛЮШН" представляет собой подтверждение согласия на обработку предоставленных Вами персональных данных с целью подбора персонала в компании Заказчиков нашего агентства, и будет предоставляться им только после предварительного согласования с Вами.

Пожалуйста, сделайте соответствующую пометку в Вашем резюме.

Система стимулирования и мотивации – 7 000 грн + % от продаж + моб. связь + служ. авто + перспектива карьерного роста + вип-поездки.

Контактная информация –

Для резюме е-mail **отправить резюме**

Сайт: www.bravo-solution.com.ua