



Ваш надійний помічник

Інженер з продажу технологічного обладнання Sales engineer, 65000 грн. + %

📍 Київ, 🔄 3 квітня

Компанія: [Esmil Group](https://jobs.ua/company/id/130075) (<https://jobs.ua/company/id/130075>) ([Всі вакансії](#))

Рубрики: [Торгівля, продажі, закупівлі](#)

Побажання до співробітника

Освіта: повна вища
Досвід роботи: обов'язковий
Графік роботи: повний робочий день

Опис вакансії

Основний фокус ролі — активні B2B-продажі технологічного обладнання інжиніринговим компаніям, ведення переговорів, розвиток клієнта та доведення угод до контракту.

Опис вакансії

Компанія ESMIL запрошує до команди фахівця на позицію Інженера з продажу технологічного обладнання / Sales Engineer.

Основним напрямом роботи є активний продаж обладнання інжиніринговим компаніям, а також розвиток ділових відносин із проєктними, підрядними та технічними організаціями, що реалізують промислові об'єкти.

Посада передбачає повний супровід комерційного процесу — від першого контакту із замовником до укладення договору та передачі проєкту в реалізацію — із чітким фокусом на пошук нових можливостей, розвиток клієнта, захист комерційної пропозиції та закриття угод.

Основні обов'язки

- Активний продаж технологічного обладнання для очищення промислових стічних вод та водопідготовки.
- Пошук, залучення та розвиток інжинірингових компаній як основної категорії клієнтів.
- Побудова та розвиток довгострокових відносин із проєктними, підрядними, інжиніринговими та технічними організаціями.
- Ведення повного циклу продажу: від встановлення контакту та переговорів до погодження умов і підписання контракту.
- Опрацювання RFQ, технічних специфікацій, тендерної та проєктної документації.
- Підготовка техніко-комерційних пропозицій, кошторисів, субміталів та супровідної документації.
- Проведення комерційних і технічних презентацій для клієнтів та партнерів.
- Аргументоване представлення переваг обладнання компанії з технічної, експлуатаційної та економічної точки зору.
- Робота із запереченнями, супровід клієнта в процесі погодження рішення та доведення угоди до результату.
- Ведення CRM, контроль статусів угод, наступних кроків, follow-up та актуальності комерційної інформації.
- Координація взаємодії з інженерним, виробничим, логістичним та сервісним підрозділами для належної реалізації замовлення.
- Забезпечення коректної передачі проєкту з комерційного етапу в етап виконання.

Наші очікування від кандидата

- вища технічна освіта.
- досвід успішних B2B-продажів промислового, технологічного або інженерного обладнання.
- досвід роботи з інжиніринговими компаніями, проєктними організаціями, підрядниками або технічними замовниками.
- досвід роботи на посадах Sales Engineer, Technical Sales Manager або в суміжній ролі.
- практичні навички активного пошуку клієнтів, ведення переговорів та закриття угод.
- досвід самостійного ведення клієнта по всьому циклу продажу до укладення контракту.
- уміння формувати комерційну цінність пропозиції та обґрунтовувати її для технічної й комерційної сторони замовника.
- знання технологій очищення стічних вод промислових підприємств.
- розуміння процесів флотації, фізико-хімічного очищення та зневоднення осаду.
- знання мембранних систем очищення промислових стоків.
- знання систем водопідготовки на основі зворотного осмосу.
- досвід роботи з RFQ, технічними специфікаціями, тендерною та проєктною документацією.
- навички роботи з CRM та системного управління воронкою продажів.
- високий рівень комунікаційних і презентаційних навичок.
- орієнтація на досягнення комерційного результату.
- англійська мова — на рівні, достатньому для роботи з технічною документацією та діловою комунікацією.

Ключові компетенції

- активні B2B-продажі.
- розвиток нових клієнтів у сегменті інжинірингових компаній.
- ведення складних переговорів.
- робота з проєктними продажами.
- підготовка та захист комерційної пропозиції.
- робота із запереченнями.
- закриття угод.
- виконання планових показників продажів.
- побудова довгострокових партнерських відносин.

Буде перевагою

- досвід продажу обладнання для очищення стічних вод, водопідготовки або суміжних технологічних систем.
- досвід роботи з промисловими підприємствами, ЕРС-підрядниками та інжиніринговими компаніями.
- досвід участі у виставках, презентаціях і демонстраціях технічного обладнання.
- розуміння процесу передачі проєкту з комерційного етапу в реалізацію.

Що ми пропонуємо

- роботу в міжнародній компанії з технічно складним продуктом.
- участь у розвитку продажів на ринку України.
- роботу з інжиніринговими та промисловими проєктами.
- конкурентну заробітну плату.
- офіційне працевлаштування.
- професійний розвиток і навчання по продуктивній лінійці компанії.
- можливість безпосередньо впливати на комерційний результат.

Кого ми шукаємо

Ми шукаємо кандидата з досвідом активних продажів, який упевнено працює з інжиніринговими компаніями, розуміє специфіку проєктного B2B-продажу, професійно веде переговори, системно розвиває клієнта та орієнтований на укладення контрактів і досягнення комерційного результату.

Контактна інформація

Телефон: +38 (067) 574-99-69

Контактна особа: СвітланаОробченко

Сайт: <https://esmil.eu/>