Ваш надійний помічник

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

Київ, 3 квітня

Компанія: Esmil Group (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.

• акнглійська 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, EPC-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 продуктовій 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/