



Ваш надійний помічник

Інженер з продажу технологічного обладнання, Sales engineer, 45000 грн.

📍 Харків, 🕒 18 жовтня

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

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

Побажання до співробітника

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

Опис вакансії

Вимоги, побажання:

- 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 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.

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, субканалів та супровідної документації.
- Проведення комерційних і технічних презентацій для клієнтів та партнерів.
- Аргументоване представлення переваг обладнання компанії з технічної, експлуатаційної та економічного погляду.
- 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

Умови:

- 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.

Контактна інформація

Телефон: +38 (067) 574-99-69

Контактна особа: СвітланаОробченко

Сайт: <http://esmil.eu>

Адреса: Харків