

Pneumatyka dla przemysłu



DORADCA TECHNICZNO-HANDLOWY w BIURZE OBSŁUGI KLIENTA Długotąka



Wierzmy, że doświadczenie i pasja są podstawą sukcesu. Dziś doceniają to nasi klienci, partnerzy i pracownicy. To właśnie sprawiło, że w ciągu 17 lat staliśmy się jednym z wiodących dystrybutorów elementów i komponentów pneumatyki siłowej.

Osiągnięcie obecnej pozycji nie byłoby możliwe bez wartości jakie wyznajemy i ludzi, z którymi wspólnie realizujemy cele. Od początku firmę tworzą ludzie z pasją i ogromnym doświadczeniem w branży pneumatyki i automatyki. Ważne są dla nas takie wartości jak szacunek, profesjonalizm i wiedza. Jeśli podzielasz naszą filozofię, zachęcamy do aplikowania.

Nasze oczekiwania

Możesz dołączyć do zespołu pasjonatów i pracować w rozwijającej się firmie, jeśli ten profil pasuje do Ciebie

- **wiedza i/lub doświadczenie techniczne - na poziomie podstawowym, ze szczegółów przeszkolimy, przygotujemy i wdrożymy do pracy**
- **zainteresowanie tematami technicznymi, mile widziane pneumatyką i automatyzacją procesów produkcyjnych - praca będzie wówczas bardzo ciekawa**
- **świetna komunikacja z klientem - rozmowy telefoniczne i osobiste to znaczna część codziennych obowiązków**
- **umiejętności sprzedażowe - fachowe doradztwo i odpowiednie podejście do potrzeb klienta są dla nas niezwykle ważne**
- **łatwość redagowania treści w korespondencji mailowej - odpowiedzi na zapytania oraz przygotowywanie ofert powinno przebiegać szybko i profesjonalnie**
- **wielozadaniowość, umiejętność rozwiązywania problemów i zdolność kreatywnego myślenia - praca z klientami bywa zaskakująca**
- **aktywność, otwartość na zmiany i wyzwania, motywacja do osiągania założonych celów, samodzielność i dobra organizacja pracy - to na pewno doceniemy**
- **prawo jazdy kategorii „B” - praca ma charakter stacjonarny, ale mogą się przydać**

Twoje zadania

Będziesz je realizował po etapie wdrożenia oraz odbyciu kompleksowego szkolenia technicznego i sprzedażowego

- bieżąca obsługa klientów – telefoniczna, mailowa oraz stacjonarna
- utrzymywanie relacji z obecnymi klientami i aktywne pozyskiwanie nowych
- doradztwo w zakresie oferowanych produktów i usług
- przygotowywanie ofert handlowych oraz negocjowanie warunków sprzedaży
- monitorowanie procesu realizacji zamówień
- wspieranie klientów w użytkowaniu nowoczesnej platformy zakupowej B2B
- aktywna współpraca z innymi działami firmy
- dbanie o przestrzeganie procedur i wysokich standardów zgodnie z polityką firmy
- budowanie przyjaznej atmosfery pracy opartej na wartościach firmy: szacunku, profesjonalizmie, wiedzy

Nasza propozycja

To tylko kilka najważniejszych informacji. Inne będą miłą niespodzianką.



ciekawa praca w firmie o ugruntowanej pozycji



konkurencyjne wynagrodzenie, adekwatne do doświadczenia



udział w budowaniu rozwijającej się marki cieszącej się uznaniem klientów



uczciwy i przejrzysty systemem premiowania za efekty pracy



możliwość rozwoju, zdobycia doświadczenia oraz szerokiej wiedzy



stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę, niezbędne narzędzia



duża samodzielność, otwartość na kreatywne pomysły



przyjazna atmosfera pracy w zespole pasjonatów

Aplikuj

kariera@air-com.pl

tel. 511 621 374