

Kierownik Działu Obsługi Inwestycji

Cały kraj

Opis firmy i stanowiska:

Volta sp. z o.o. zajmuje się sprzedażą oraz wsparciem technicznym produktów z szeroko rozumianej branży zabezpieczeń mienia. Od ponad 20 lat odnosimy sukcesy w tradycyjnym handlu na rynku ogólnopolskim oraz w eksporcie.

Poszukujemy ambitnych ludzi, którzy wzbogacą nasz obecny zespół handlowców o swoją **energię, wiedzę oraz umiejętności**. Nasza firma kieruje się następującymi wartościami: **współpraca, inicjatywa i profesjonalizm**. Budujemy zespół w oparciu o ludzi dzielących te jakości.

Jeżeli:

- czerpiesz przyjemność ze znajdowania nieoczywistych rozwiązań dla swoich klientów,
- chcesz szukać rozwiązań satysfakcjonujących zarówno Ciebie, firmę jak i klienta,
- jesteś zainteresowany budową i rozwojem długotrwałych relacji z klientami
- jesteś nakierowany na systematyczny rozwój siebie oraz swoich umiejętności,

do tego jeżeli:

- umiesz czerpać satysfakcję z pracy w handlu a współpraca jest dla Ciebie najlepszym narzędziem do osiągnięcia celów to.....

wyślij do nas swoje zgłoszenie!

Jako Kierownik Działu Obsługi Inwestycji będziesz:

- rozwój sprzedaży na podległym terenie w segmencie inwestycyjnym,
- pozyskiwanie do współpracy: biur projektowych, generalnych wykonawców, partnerów handlowych, integratorów, podwykonawców,
- pozyskiwanie informacji o nowych inwestycjach realizowanych na terenie kraju,
- odpowiedzialność za realizację inwestycji od momentu koncepcji po końcowy etap odbioru inwestycji przez inwestora – w zakresie oferowanych urządzeń,
- pozyskiwanie zamówień od klientów,
- rozwijanie opartych na zaufaniu relacji z klientem,
- zapewnienie klientom profesjonalnej obsługi obejmującej: wyczerpujące odpowiedzi na zapytania klientów, ich skargi i prośby,
- proponowanie rozwiązań, koncepcji, które mogą przyczynić się do realizacji założonych zadań,
- sporządzanie projektów, opisów technicznych, ofert handlowych, negocjowanie umów oraz warunków sprzedaży,
- realizacja przyjętej polityki handlowej i marketingowej spółki,
- współpraca z innymi członkami zespołu w celu realizacji wyznaczonych celów.

Od idealnego kandydata wymagamy:

- co najmniej **3 lata na stanowisku kierowniczym** w dziale obsługi inwestycji na analogicznym stanowisku.
- min. 5 lat doświadczenia w pracy w dziale sprzedaży w kontaktach z klientami B2B
- wiedza z zakresu technik sprzedaży i marketingu poparta odbytymi szkoleniami i/lub odpowiednim doświadczeniem zawodowym,
- wykształcenie wyższe techniczne lub ekonomiczne,
- umiejętności z zakresu technik sprzedaży, wsparte odbytymi szkoleniami i/lub odpowiednim doświadczeniem zawodowym,
- **mile widziane:** kurs projektantów SSP organizowane przez CNBOP lub inne instytucje certyfikujące, kursy dot. projektowania, instalacji i konserwacji DSO.
- umiejętność sprawnego planowania swoimi zadaniami oraz czasem pracy,
- dyspozycyjność (**możliwość odbywania częstych wyjazdów służbowych**),
- czynne prawo jazdy kategorii B,
- dobra znajomość pakietu Office.

Oferujemy:

- stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę,
- wynagrodzenie oparte na solidnej podstawie oraz premii uzależnionej od wyników sprzedaży,
- odpowiedzialną i istotną dla firmy pracę,
- swobodę w doborze narzędzi i sposobów realizacji zadań,
- ścieżkę rozwoju zawodowego opartą o wzrost odpowiedzialności i kompetencji,
- pracę w zespole profesjonalnych ludzi nakierowanych na realizację zadań,
- wsparcie i zaufanie ze strony przełożonych,
- narzędzia pracy niezbędne do realizacji Twoich zadań (samochód służbowy, telefon komórkowy, laptop).

CV wyślij na adres:
rekrecja@volta.com.pl

podając w tytule wiadomości odpowiedni numer referencyjny:

DOI/2017

Prosimy o dopisanie następującej klauzuli: "Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w ofercie pracy dla potrzeb procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 27.08.1997r. Dz. U. z 2002 r., Nr 101, poz. 923 ze zm."