

Konsultant Techniczno Handlowy

Gdańsk

Opis firmy i stanowiska:

Volta sp. z o.o. (www.volta.com.pl) 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. Obecnie firma mocno rozwija kanały sprzedaży e-commerce.

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 podzielających 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,

wyślij do nas swoje zgłoszenie!

Na stanowisku Konsultanta Techniczno Handlowego będziesz:

- doradzał klientowi w doborze najlepszych rozwiązań spełniających jego oczekiwania,
- udzielał klientowi wsparcia w zakresie obsługi, uruchamiania urządzeń dystrybuowanych przez naszą firmę,
- dbał o podtrzymanie ciągłości zakupowej i monitorował potrzeby klientów,
- budował nowe relacje w oparciu o istniejącą bazę kontaktów oraz samodzielnie przeprowadzał badanie rynku,
- współpracował z pozostałymi członkami zespołu,
- udoskonalał swój warsztat pracy poprzez uczestnictwo w spotkaniach i szkoleniach (w tym produktowych),
- współtworzył politykę produktową firmy oraz monitorował sytuację w naszej branży (działania konkurencji, pojawianie się nowości produktowych),
- zapewniał odpowiednią obsługę Klientów odwiedzających salon sprzedaży (w tym obsługę administracyjną: przygotowywał oferty, dokumenty sprzedaży).

Nasze wymagania:

- wykształcenie co najmniej średnie techniczne,
- znajomości kluczowych mechanizmów działania sieci TCP/IP, translacji adresów, VLAN, VPN, systemu, dns, dyndns, smtp, snmp, ntp, ftp, sftp
- umiejętność konfiguracji urządzeń sieciowych,
- znajomość podstaw elektrotechniki,

- znajomość zagadnień foto-optyki,
- umiejętność zarządzania relacjami z klientem,
- umiejętność stosowania technik negocjacyjnych i sprzedażowych, m.in. up-selling i crossselling,
- umiejętność sprawnego planowania swoich zadań oraz czasu pracy,
- prawo jazdy kat. B mile widziane,
- znajomość pakietu Office,
- mile widziany ukończony kurs CISCO CCNA,
- doświadczenie na podobnym stanowisku i branży zabezpieczeń lub elektrotechniczne mile widziane.

Oferujemy:

- stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę,
- wynagrodzenie oparte na solidnej podstawie oraz premii miesięcznej uzależnionej od wyników sprzedaży zespołu handlowego,
- swobodę w doborze narzędzi i sposobów realizacji zadań,
- ścieżkę rozwoju zawodowego opartą o wzrost odpowiedzialności i kompetencji,
- pracę w zespole fajnych, profesjonalnych ludzi nakierowanych na realizację zadań,
- wsparcie i zaufanie ze strony przełożonych,
- niezbędne narzędzia pracy.

**CV wyślij na adres:
rekrutacja@volta.com.pl**

podając w tytule wiadomości w zależności od wybranego miasta:
KTH/GDA/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."