

Specjalista ds. sprzedaży

Warszawa

Opis firmy i stanowiska:

Volta Sp. z o.o. zajmuje się sprzedażą 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 o swoją energię, wiedzę oraz umiejętności. Wartości jakimi kieruje się nasza firma to współpraca, inicjatywa i profesjonalizm. Budujemy zespół w oparciu o ludzi podzielających te wartości.

Jeżeli:

- czerpiesz przyjemność ze znajdowania nieoczywistych rozwiązań dla Twoich klientów,
- jesteś osobą nastawioną na współpracę,
- jesteś zainteresowany budową i rozwojem długotrwałych relacji z klientami,
- jesteś nakierowany na systematyczny rozwój siebie i swoich umiejętności, do tego:
- umiesz czerpać satysfakcję z pracy w handlu a współpraca jest dla Ciebie najlepszym narzędziem do osiągnięcia celów to...

[wyślij do nas swoje zgłoszenie!](#)

Jako Specjalista ds. Sprzedaży w sklepie internetowym będziesz:

- doradzał klientowi sklepu internetowego 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 poprzez środki komunikacji na odległość,
- rozwijał relacje z obecnymi klientami i budował relacje z nowymi klientami w oparciu o istniejącą bazę kontaktów oraz samodzielne 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 klientom sklepu internetowego (w tym obsługę administracyjną: przygotowywał oferty, dokumenty sprzedaży).

Od idealnego kandydata wymagamy:

- co najmniej 3-letnie doświadczenie w pracy w handlu w sektorze B2B (istotnym atutem będzie doświadczenie w branży teletechnicznej),
- wykształcenie co najmniej średnie,
- znajomość podstaw elektrotechniki,
- umiejętność zarządzania relacjami z klientem,
- umiejętność stosowania technik negocjacyjnych i sprzedażowych,
- umiejętność sprawnego planowania swoich zadań oraz czasu pracy,
- znajomość pakietu Office,
- znajomość zasad i narzędzi promocji oraz sprzedaży w Internecie 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 profesjonalnych ludzi nakierowanych na realizację zadań,

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

podając w tytule wiadomości numer referencyjny:

SS/WAW/17

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."