

Przedstawiciel handlowy w sprzedaży oprogramowania i informatyki.

11:01

O firmie

Firma zajmuje się świadczeniem usług, w tym informatycznych, i podkreśla swoje zaangażowanie w ochronę danych osobowych swoich klientów zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Zakres obowiązków

- Pozyskiwanie i rozwój klientów: Aktywne poszukiwanie nowych klientów i budowanie z nimi trwałych relacji, często poprzez doradztwo techniczne w zakresie rozwiązań IT.
- Doradztwo techniczne: Wykorzystywanie wiedzy z zakresu technologii do profesjonalnego doradzania klientom w kwestiach wyboru i zastosowania produktów lub usług firmy.
- Realizacja strategii sprzedaży: Skuteczne wdrażanie i realizacja strategii sprzedaży firmy, obejmujące zarówno sprzedaż nowych rozwiązań, jak i utrzymanie relacji z obecnymi klientami.

Wymagania

- Zrozumienie technologii: Głębokie zrozumienie branży informatycznej, oferowanych rozwiązań i technologii, by móc profesjonalnie doradzać klientom.
- Umiejętności interpersonalne: Zdolność budowania relacji, komunikatywność i umiejętność wpływania na decyzje klientów, co jest kluczowe w pracy handlowca.
- Orientacja na cel: Dążenie do osiągania celów sprzedażowych, ciągłe poszukiwanie nowych możliwości i podejmowanie wyzwań.

Oferujemy

- Szerokie portfolio oprogramowania i usług IT: Firma oferuje różnego rodzaju oprogramowanie (np. systemy zarządzania, platformy chmurowe, narzędzia analityczne) oraz usługi związane z wdrożeniem i wsparciem technicznym.
- Szkolenia i rozwój: Przedstawiciel handlowy otrzymuje dostęp do szkoleń z zakresu nowinek technologicznych oraz informacji o nowym oprogramowaniu, co pozwala mu poszerzać wiedzę i lepiej doradzać klientom.
- Narzędzia pracy: Przedstawiciel handlowy korzysta z narzędzi wspierających jego pracę, takich jak systemy CRM (Customer Relationship Management), które ułatwiają zarządzanie kontaktami z klientami, historią ich interakcji oraz procesami sprzedaży.
- Materiały marketingowe i sprzedażowe: Dostęp do informacji o produktach, materiałów promocyjnych i strategii sprzedaży pomaga w skuteczniejszym przedstawianiu oferty klientom.
- Wsparcie zespołu technicznego i specjalistów: W razie potrzeby, przedstawiciel handlowy może liczyć na wsparcie techniczne i wiedzę specjalistów IT, aby rozwiązać złożone problemy klientów.

Informacje dodatkowe

Średnie miesięczne wynagrodzenie w tej branży może wynosić od 10 000 do 12 000 zł brutto, często uzupełnione o prowizję od sprzedaży.