



W związku z dynamicznym rozwojem organizacji poszukujemy Inżyniera Sprzedaży, który będzie odpowiedzialny za fachowe doradztwo w zakresie WENTYLACJI / KLIMATYZACJI / CHŁODNICTWA

Inżynier ds. Sprzedaży

Miejsce pracy: Warszawa

OPIS STANOWISKA:

- ścisła współpraca z klientami,
- fachowe doradztwo asortymentowe i techniczne,
- ścisła współpraca z Działem Projektów Inwestycyjnych (opieka nad dużymi projektami inwestycyjnymi, wspólne wizyty na budowach, w biurach projektów branżowych),
- promowanie i aktywna sprzedaż produktów marek własnych na rynku,
- realizacja planów obrotowo-marżowych.

WYMAGANIA:

- minimum 2-letnie doświadczenie w branży wentylacji/klimatyzacji/chłodnictwa (praca w terenie, woj. mazowieckie),
- znajomość branży,
- zaangażowanie, elastyczność, kreatywność w realizowaniu powierzonych zadań,
- wykształcenie wyższe kierunkowe (warunek konieczny),
- prawo jazdy kat. B,
- znajomość jęz. angielskiego,
- bardzo dobra organizacja pracy.

OFERUJEMY:

- stabilne warunki zatrudnienia (umowa o pracę),
- atrakcyjne wynagrodzenie (wynagrodzenie podstawowe + prowizja),
- niezbędne narzędzia pracy: samochód służbowy, telefon komórkowy, laptop,
- stały rozwój zawodowy poprzez udział w szkoleniach,
- pracę w dynamicznym zespole.

Osoby zainteresowane prosimy o przesyłanie aplikacji klikając w przycisk aplikowania, bądź bezpośrednio na adres: rekrutacja@tempcold.com.pl

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych

(tj. Dz. U. z 2014 r. poz. 1182, 1662).