

Przedstawiciel Handlowy

lokalizacja: woj. łódzkie

### Dlaczego GIG?

Ponad 95-letnie doświadczenie, ok. 500-osobowy zespół, w tym naukowców i badaczy, 18 nowoczesnych - wyposażonych w unikatowe stanowiska pomiarowe - laboratoriów badawczych i wzorcujących, akredytowanych w Polskim Centrum Akredytacji, oraz jedyna w Europie kopalnia doświadczalna „Barbara”. Tak, w największym skrócie, prezentuje się obecnie potencjał Głównego Instytutu Górnictwa, pozwalający podejmować najbardziej ambitne projekty, dając jednocześnie gwarancję ich rzetelnej realizacji oraz skutecznej komercjalizacji. Zespoły badawcze Instytutu wykonują w ciągu roku około 100 zadań statutowych, 60 projektów oraz 4000 prac badawczo-usługowych.

Zadania:

- sprzedaż produktów/usług GIG na terenie województwa łódzkiego, kujawsko-pomorskiego i pomorskiego
- poszukiwanie i pozyskiwanie Klientów
- realizacja wyznaczonych celów sprzedażowych
- opieka posprzedażowa
- rozpoznawanie technicznych potrzeb Klienta i dopasowywanie do nich produktów GIG
- identyfikacja produktów/rozwiązań stanowiących potencjał rozwojowy dla Klientów
- przygotowywanie ofert handlowych we współpracy z zakładem naukowo-badawczym
- doradztwo i wsparcie techniczne w zakresie świadczonej oferty
- analiza dokumentacji przetargowej oraz dokumentacji technicznej
- nadzór nad realizacją procesu sprzedaży
- bieżące raportowanie działań w systemie CRM i współpraca z zespołem marketingu
- budowanie i utrzymywanie relacji długoterminowych z Klientami
- reprezentowanie firmy na targach i wystawach branżowych
- poszukiwanie partnerów - usługa komplementarna (zleceniodawca/podwykonawca)
- uczestniczenie w pracach koncepcyjnych przy nowym produkcie i materiałach marketingowych

Wymagania:

- udokumentowane doświadczenie w sprzedaży B2B
- gotowość do częstych wyjazdów służbowych
- wykształcenie średnie/wyższe techniczne
- umiejętność czytania dokumentacji technicznej i przetargowej
- dokładność, samodzielność, umiejętność pracy pod presją czasu
- determinacja w dążeniu do realizacji wyznaczonych celów
- mile widziane doświadczenie w branży przemysłowej oraz JST
- płynna obsługa komputera w zakresie programów biurowych oraz typu CRM
- aktywne prawo jazdy kat. B.

- mile widziane referencje z poprzednich miejsc pracy

Oferujemy:

- Zatrudnienie na umowę o pracę
- Wysokość premii uzależniona od wyników sprzedaży
- Region sprzedaży na wyłączność
- Pomoc we wdrożeniu w struktury instytutu
- Bardzo dobrą atmosferę pracy wśród ludzi tworzących zgrany zespół
- Dostęp do najnowszych technologii w zakresie oprogramowania i sprzętu stosowanych w branży przemysłowej
- Uczestnictwo we wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań
- Pracę w organizacji o stabilnej pozycji rynkowej
- Możliwość rozwoju osobistego i zdobywania wiedzy w jednym z największych instytutów resortowych
- Narzędzia pracy: samochód służbowy (miejski/kompakt), komputer, telefon