



Inżynier Sprzedaży – Przynajmniej Geodezyjne

Północno-wschodnia Polska



Twój zakres obowiązków

- Realizowanie planów sprzedaży produktów i usług firmy
- Spotkania i negocjowanie warunków sprzedaży z klientami
- Reprezentowanie firmy na rynku geodezyjnym
- Udział w wydarzeniach, targach i konferencjach organizowanych dla klientów
- Monitorowanie rynku urządzeń geodezyjnych
- Dbanie o wysoką satysfakcję klienta i jego lojalność
- Przygotowywanie i prowadzenie raportów sprzedażowych

Nasze wymagania

- Wykształcenie wyższe o profilu geodezyjnym lub budowlanym
- Bardzo dobra znajomość instrumentów geodezyjnych
- 5 lat doświadczenia w pracy inżyniera sprzedaży w branży geodezyjnej lub budowlanej związanej ze sprzętem i urządzeniami budowlanymi
- Znajomość języka angielskiego w stopniu umożliwiającym komunikację
- Bardzo dobre umiejętności negocjacyjne
- Komunikatywność i wysoka kultura osobista oraz zaangażowanie
- Biegła obsługa komputera (programy biurowe, Internet)
- Prawo jazdy kat. B
- Gotowość do częstych podróży służbowych
- Umiejętność obsługi komputera i oprogramowania biurowego
- Znajomość Salesforce lub innych CRM mile widziana.

Benefity

- Prywatna opieka medyczna
- Grupowe ubezpieczenie na życie
- Dofinansowanie do zajęć sportowych
- Elastyczny czas pracy

- Samochód służbowy do użytku prywatnego
- Służbowy telefon do użytku prywatnego

O nas

Hexagon jest wiodącym dostawcą rozwiązań z zakresu rzeczywistości cyfrowej i zatrudnia ponad 24 000 pracowników w 50 krajach. Staniesz się częścią silnego, doświadczonego, inspirującego i zmotywowanego zespołu ekspertów, który wspólnie kształtuje przyszłość firmy Hexagon. W naszym wysoce innowacyjnym i zrównoważonym środowisku będziesz mógł wykorzystać i rozwijać swoje umiejętności.

Elastyczne modele pracy pozwalają idealnie pogodzić obowiązki zawodowe z prywatnymi zainteresowaniami.

[APPLY NOW](#)

Leica Geosystems Sp. z o.o.

Job-ID: bigyz06i

