



## Lubisz pracować z ludźmi, interesujesz się techniką i chcesz rozwijać się w sprzedaży nowoczesnych technologii?

Nie musisz być ekspertem od systemów sterowania maszynami. Szukamy osoby, która ma pierwsze doświadczenia w sprzedaży B2B, dobrze odnajduje się w pracy z klientami i chce rozwijać się w branży maszyn budowlanych oraz nowoczesnych technologii.

Jeżeli jesteś osobą ciekawą świata, lubisz budować relacje, chętnie uczysz się nowych rzeczy i motywuje Cię zdobywanie nowych klientów – chcemy Cię poznać.

Na tym stanowisku będziesz rozwijać się pod okiem doświadczonego Regional Sales Managera, który stopniowo wprowadzi Cię w świat rozwiązań Machine Control.

## Młodszy Inżynier Sprzedaży – Systemy Sterowania Maszyn

Województwa lubuskie i zachodniopomorskie



### To Cię zainteresuje

- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów i rozwijanie długofalowych relacji biznesowych.
- Poznawanie potrzeb klientów oraz dobór odpowiednich rozwiązań Leica Geosystems.
- Regularne wizyty u klientów oraz praca w terenie.
- Prowadzenie prezentacji produktów oraz demonstracji rozwiązań Machine Control.
- Współpraca z Regional Sales Managerem przy przygotowywaniu ofert handlowych.
- Udział w negocjacjach handlowych oraz procesie sprzedaży.
- Realizacja indywidualnych celów sprzedażowych.
- Monitorowanie rynku, inwestycji oraz działań konkurencji.
- Współpraca z działem marketingu, serwisu i

### Kogo szukamy?

Najważniejsze jest dla nas nastawienie. Szukamy osoby, która:

- posiada około 1–3 lat doświadczenia w sprzedaży B2B,
- lubi aktywnie pozyskiwać nowych klientów i budować długofalowe relacje,
- dobrze odnajduje się w pracy terenowej i lubi częste spotkania z klientami,
- interesuje się techniką oraz nowoczesnymi rozwiązaniami i chce rozwijać się w sprzedaży technologii,
- jest komunikatywna, samodzielna i nastawiona na realizację celów,
- posiada prawo jazdy kat. B,

pozostałymi zespołami.

- Praca z systemem CRM oraz raportowanie działań sprzedażowych.

- zna język angielski na poziomie umożliwiającym komunikację,
- sprawnie posługuje się pakietem MS Office.

#### **Dodatkowym atutem będzie:**

- wykształcenie techniczne (np. budownictwo, geodezja, mechanika, mechatronika, automatyka lub kierunki pokrewne),
- doświadczenie lub znajomość branży budowlanej, geodezyjnej, maszyn budowlanych, machine control, rolnictwa precyzyjnego, hydrauliki siłowej, automatyki przemysłowej lub sprzedaży technicznej B2B,
- znajomość systemu Salesforce lub innego CRM.

#### **Co oferujemy?**

- kompleksowe wdrożenie do świata Machine Control,
- codzienną współpracę i mentoring doświadczonego Regional Sales Managera,
- możliwość rozwoju w jednej z najbardziej innowacyjnych technologii dla branży budowlanej,
- pracę w międzynarodowej organizacji Leica Geosystems | Hexagon,
- prywatną opiekę medyczną,
- grupowe ubezpieczenie na życie,
- dofinansowanie do zajęć sportowych,
- elastyczny czas pracy,
- samochód służbowy również do użytku prywatnego,
- telefon służbowy również do użytku prywatnego.

#### **O nas**

Hexagon jest wiodącym dostawcą rozwiązań z zakresu cyfrowej rzeczywistości 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 różnorodnym środowisku będziesz mieć możliwość wykorzystywania oraz rozwijania swoich umiejętności.

Elastyczne modele pracy pozwalają idealnie łączyć życie zawodowe z prywatnymi zainteresowaniami.

**APPLY NOW**

Leica Geosystems Sp. z o.o.

Job-ID: bmju83bn



**HEXAGON**

**Leica**  
Geosystems