



Dołącz do Leica Geosystems i rozwijaj z nami przyszłość geodezji

Interesujesz się nowoczesnymi technologiami pomiarowymi i lubisz pracować z ludźmi?

Masz wykształcenie geodezyjne lub pierwsze doświadczenia zawodowe w branży i chciałbyś rozwijać się w sprzedaży doradczą? To może być idealna okazja dla Ciebie.

Szukamy osoby, która chce zostać partnerem technicznym dla klientów i aktywnie rozwijać rynek Leica Geosystems na północno-wschodniej Polsce.

To stanowisko daje dużą samodzielność oraz możliwość realnego wpływu na rozwój regionu.

Młodszy Inżynier Sprzedaży – Przryzdy Geodezyjne

Polska północno-wschodnia i południowa



Twój zakres obowiązków

- aktywne pozyskiwanie nowych klientów oraz rozwijanie relacji z obecnymi
- doradztwo techniczne w zakresie instrumentów i rozwiązań geodezyjnych Leica Geosystems
- prowadzenie prezentacji produktów oraz demonstracji u klientów
- przygotowywanie ofert handlowych i negocjowanie warunków współpracy
- rozwijanie rynku na powierzonym obszarze
- reprezentowanie firmy podczas wydarzeń branżowych, targów i spotkań z klientami
- monitorowanie rynku oraz działań konkurencji
- budowanie długofalowych relacji z klientami
- prowadzenie działań handlowych w systemie CRM

Kogo szukamy?

Najważniejsze są dla nas motywacja, samodzielność i chęć rozwoju. Idealnie odnajdziesz się w tej roli, jeżeli:

- ukończyłeś studia geodezyjne lub budowlane albo jesteś na początku swojej kariery zawodowej
- masz około 0–3 lat doświadczenia zawodowego (mile widziane również doświadczenie zdobyte podczas studiów)
- interesujesz się nowoczesnymi technologiami pomiarowymi
- chciałbyś rozwijać się w sprzedaży technicznej i pracy z klientem
- łatwo nawiązujesz relacje i potrafisz słuchać potrzeb klientów
- lubisz działać samodzielnie i dobrze organizujesz swoją pracę
- jesteś osobą proaktywną i lubisz osiągać wyznaczone cele

- chcesz stale zdobywać nową wiedzę i rozwijać swoje kompetencje
- posiadasz prawo jazdy kat. B

Mile widziane:

- znajomość instrumentów Leica, Trimble, Topcon lub innych systemów geodezyjnych
- doświadczenie z oprogramowaniem CAD, GIS lub CRM
- komunikatywna znajomość języka angielskiego

Charakter pracy

To stanowisko terenowe. Większość czasu będziesz spędzać u klientów na obszarze województw warmińsko-mazurskiego, podlaskiego oraz części mazowieckiego.

Preferowanym miejscem zamieszkania są okolice **Olsztyna**, które zapewniają dogodny dostęp do całego regionu.

Praca wiąże się z częstymi podróżami służbowymi (3–4 dni w tygodniu), dlatego szukamy osoby, która lubi mobilny charakter pracy i czuje się dobrze w samodzielnym planowaniu swojego tygodnia.

Co oferujemy

- pracę w światowym liderze technologii pomiarowych
- kompleksowe wdrożenie oraz szkolenia produktowe i sprzedażowe
- możliwość rozwoju w sprzedaży doradczej i nowoczesnych technologiach
- dużą samodzielność i realny wpływ na rozwój rynku
- współpracę z doświadczonym zespołem ekspertów
- prywatną opiekę medyczną
- grupowe ubezpieczenie na życie
- dofinansowanie do karty sportowej
- elastyczny czas pracy
- samochód służbowy również do użytku prywatnego
- telefon oraz laptop służbowy

Dlaczego warto?

Nie szukamy osoby, która będzie jedynie utrzymywać istniejących klientów.

Szukamy osoby z energią, inicjatywą i otwartością na ludzi — kogoś, kto chce rozwijać rynek, zdobywać nowych klientów i budować długofalowe relacje.

Jeżeli lubisz wyzwania, cenisz samodzielność i chcesz rozwijać się w sprzedaży nowoczesnych technologii geodezyjnych, zapraszamy do aplikowania.

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 różnicowanym 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

