

Stawiamy na ludzi, wiedzę i rozwiązania.

Dołącz do naszego zespołu i Ty, jako

PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY B2B

Miejsce pracy:

Teren I: Województwo Łódzkie

Teren II: Województwo Wielkopolskie (południowy – wschód)

Co będzie należało do Twoich zadań ?

- podążanie za strategią sprzedażową i cenową firmy,
- zależy nam abyś stale poszerzał bazę o nowych klientów,
- udział w cyklu szkoleń w celu poszerzenia wiedzy niezbędnej w handlu i doradztwie,

Jakie są nasze oczekiwania ?

- zależy nam na Twojej determinacji w dążeniu do osiągnięcia celu, umiejętności samodzielnego efektywnego planowania pracy, oraz motywacji do podnoszenia własnych kwalifikacji,
- u nas nie pracujesz – budujesz relacje, dlatego istotne jest dla nas abyś czuł się swobodnie w kontaktach zarówno z klientami jak i z pracownikami,
- cenimy elastyczność i otwartość oraz pozytywne nastawienia do ludzi,
- w pracy mobilnej niezbędne jest abyś posiadał prawo jazdy kat. B.,
- dodatkowym atutem będzie wykształcenie wyższe rolnicze lub pokrewne jak i praktyczna wiedza związana ze sprzedażą produktów specjalistycznych wykorzystywanych w branży,

Co możemy Ci zaoferować w zamian za Twoje zaangażowanie ?

- z nami staniesz się fachowcem, zyskasz szacunek, uznanie, markę, będziesz członkiem elitarnego zespołu,
- gwarantujemy Ci rozwój i wiedzę poprzez intensywny proces szkoleń prowadzonych przez ekspertów, oraz wsparcie i opiekę merytoryczną,
- proponujemy stałe wynagrodzenie plus premię uzależnioną od realizacji celów,
- gwarantujemy miłą atmosferę oraz ciekawą pracę w dynamicznie rozwijającej się firmie, o międzynarodowych standardach pracy,
- zapewniamy narzędzia nie tylko do pracy - samochód, telefon służbowy, iPad,
- wspieramy zdrowy tryb życia poprzez rozwinięty pakiet socjalny, sportowy i finansowanie opieki medycznej.



CV prosimy przesyłać za pomocą przycisku



Poznaj nas:

