



Twój partner budowlany

Przedstawiciel/-ka handlowy/-a

Miejsce pracy: Błonie / Hybrydowo

Za co będziesz odpowiedzialny/-a?

- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów B2B oraz budowanie i utrzymywanie trwałych relacji z obecnymi klientami.
- Realizacja założonych planów sprzedażowych na wyznaczonym terenie.
- Doradztwo techniczne i wsparcie klienta w zakresie oferowanych produktów.
- Prowadzenie negocjacji handlowych oraz przygotowywanie ofert i umów.
- Monitorowanie rynku i działań konkurencji oraz dostarczanie informacji zwrotnych do zespołu zarządzającego.

Jakie są nasze wymagania?

- Doświadczenie w sprzedaży B2B, preferowane w branży materiałów budowlanych.
- Umiejętność nawiązywania i utrzymywania relacji z klientami.
- Znajomość technik sprzedaży i negocjacji.
- Zdolność do pracy samodzielnej oraz w zespole.
- Silna motywacja do osiągnięcia wyników sprzedażowych.
- Prawo jazdy kat. B.

Co oferujemy?

- Długoterminowe zatrudnienie na podstawie umowy o pracę lub długoterminowa umowa współpracy B2B
- Duży zakres samodzielności i możliwość realizowania własnych pomysłów
- Samochód firmowy
- Atrakcyjny system wynagrodzenia (podstawa + premia)
- Możliwość rozwoju zawodowego i poszerzania kompetencji
- Dofinansowanie ubezpieczenia
- Zniżki na firmowe produkty i usługi
- Karta Multisport

Wysyłając zgłoszenie rekrutacyjne do Adamex Paweł i Mariola Stępnik Sp.k. z siedzibą w: Żyrardowska 24b Grodzisk Mazowiecki 05-825 (Pracodawca - administrator danych), zgadzasz się na przetwarzanie przez Pracodawcę Twoich danych osobowych zawartych w zgłoszeniu rekrutacyjnym, w celu prowadzenia rekrutacji na stanowisko wskazane w ogłoszeniu. W każdym czasie możesz cofnąć zgodę kontaktując się z nami pod adresem e-mail: biuro@adamex-bdh.pl.