



Инженер по продажам, г. Нижний-Новгород

Обязанности:

- Установление и управление отношениями с существующими и потенциальными клиентами: поиск клиентов, регулярные выезды к клиентам с целью проведения переговоров, демонстрации продукции, заключения договоров, проведения технических консультаций, поддержания отношений с постоянными клиентами, составление отчетов о проделанной работе и достигнутых результатах.
- Осуществление регулярных встреч и проведение переговоров с потенциальными клиентами.
- Выезды к клиентам для проведения установки, настройки оборудования, а также диагностики и устранения неполадок в его работе.
- Установление контактов с клиентами, предпринимателями, организациями, обществами и инженерными фирмами, экономическими и профессиональными объединениями, политическими и компетентными экономическими организациями в России.
- Составление коммерческих предложений клиентам.
- Активные продажи.
- Планирование и достижение планов по продажам.

Требования:

- Инженерное образование.
- Готовность к постоянным выездам (3 дня в неделю посещение клиентов вне офиса) и командировкам средней дальности.
- Опыт работы с теплотехническими системами от 3х лет.
- Готовность и желание к постоянному самообучению.
- Опыт общения с сотрудниками заводов и проектных институтов.
- Знание этики делового общения.
- Коммуникабельность.
- Водительское удостоверение категории В.
- Уверенный пользователь 1С (торговля и склад).

Условия:

- Работа в международной компании.
- Стабильная заработная плата.
- Составляющая KPI в зарплате.
- Возможность личного и профессионального развития.
- Корпоративный автомобиль.
- Активная и дружная команда.

Информация о продуктах и компании Вы найдете на сайте www.ari-armaturen.ru

ООО „АРИ-АРМАТУРЕН РУС“

119361, г. Москва, ул. Озерная, дом 42, 4 эт.,
помещение I, комната № 18
Тел. +7 499 608 02 34 ltg.ari-ru@ari-armaturen.com



www.ari-armaturen.ru