

Młodszy specjalista ds. sprzedaży



Twój zakres obowiązków:

- Pozyskiwanie nowych Klientów, praca na zimnych bazach prospectingowych oraz na ciepłych Leadach;
- Kontakt z klientem (bezpośredni, mailowy i telefoniczny);
- Opieka nad klientem i wsparcie merytoryczne;
- Realizacja celów sprzedażowych;
- Przygotowywanie umów i ścisła współpraca z naszym zespołem.

Czego oczekujemy:

- Doświadczenia w sprzedaży lub obsłudze klienta w sektorze B2B min. 6 miesięcy;
- Gotowości do podjęcia współpracy B2B;
- Szukamy osób, które są: komunikatywne, otwarte, pewne siebie, gotowe do pracy, inteligentne, samodzielne, dobrze zorganizowane i zdyscyplinowane, dokładne, sumienne, zaradne, otwarte, kreatywne, pracowite i zaangażowane

Oferujemy:

- Formę zatrudnienia - umowa B2B;
- wynagrodzenie zależne od realizacji celów;
- Zdalną pracę lub w biurze;
- Przed rozpoczęciem pracy, zapewniamy - pełne wdrożenie i wsparcie merytoryczne;
- Praca w młodym i dynamicznie rozwijającym się zespole;
- Dostarczymy Ci niezbędne narzędzia do pracy, takie jak: materiały wdrożeniowe, system CRM, chmurę firmową;
- Gwarantujemy systematyczny rozwój – weźmiesz udział w wielu interesujących projektach i webinarach.

Dołącz do nas. Wyślij CV na: praca@energiawfirmie.pl