

Poszukujemy osoby na stanowisko:

Inżynier ds. Sprzedaży (Doradca Techniczno-Handlowy)

Miejsce pracy:

- zachodnia część województwa dolnośląskiego oraz teren byłego województwa zielonogórskiego
lub
- zachodnio-pomorskie i wielkopolska

Zakres obowiązków:

- pozyskiwanie zamówień na produkty i usługi firmy od klientów z terenu pracy;
- promowanie poprzez osobiste kontakty produktów i usług firmy.
- samodzielne prowadzenie dokumentacji ofertowej
- współpraca z pracownikami Działu Produkcji, Biurem Obsługi Klienta; Działu Badawczo-rozwojowego

Oczekiwania:

- wykształcenie: minimum średnie techniczne, wyższe w zakresie technologii mechanicznej i konstrukcji maszyn; handlowe
- doświadczenie w sprzedaży i znajomość pracy przemysłu -mile widziane,
- łatwość w nawiązywaniu kontaktów i budowania pozytywnych relacji z klientami,
- dobra organizacja pracy i duże zaangażowanie w sprawy firmy,
- umiejętności obsługi komputera (pakiet MS Office),
- prawo jazdy kat. B i doświadczenie w prowadzeniu samochodu.

Znajomość rysunku technicznego oraz umiejętność obsługi programu AutoCAD oraz będzie dodatkowym atutem.

Oferta:

- zatrudnienie w oparciu o umowę na czas nieokreślony od zaraz;
- pracę w miłej atmosferze;
- wszystkie niezbędne narzędzia do pracy na tym stanowisku (w tym: samochód służbowy, laptop i telefon komórkowy);
- szkolenia produktowe i handlowe;
- wynagrodzenie powiązane z efektami pracy.

Zainteresowane osoby proszę o wysyłanie swojej aplikacji zawierającej CV oraz listu motywacyjnego na adres:

e-mail: b.browarski@chemobit.pl lub org@chemobit.pl

Na przesłanych dokumentach prosimy umieścić klauzulę o ochronie danych osobowych.