

Specjalista ds. sprzedaży

Jesteśmy dostawcą platformy telekomunikacyjnej przeznaczonej dla niewielkich firm, które chcą korzystać z najnowocześniejszych rozwiązań chmurowych – do tej pory zarezerwowanych dla największych. Nasze rozwiązania wymagają jedynie minimalnej wiedzy technicznej, a znacznie ułatwiają prowadzenie biznesu – w skali globalnej i lokalnej.

Organizacja, którą tworzymy jest międzynarodowa, a wywodzi się z Estonii. Obecnie wkraczamy na rynek w 15 krajach Europy.

Do naszego nowootwartego oddziału w Krakowie poszukujemy **Specjalisty do spraw sprzedaży**. Wybrana osoba dołączy do naszego szybko rosnącego zespołu, który obsługuje klientów w regionie CEE. Idealny kandydat/kandydatka jest osobą doświadczoną w sprzedaży opartej o komunikowanie wartości. Stanowisko wymaga doświadczania w sprzedaży B2B, dobrze rozwiniętych umiejętności miękkich, skupienia się na celach i wyzwaniach naszych klientów, a także chęci pomagania im.

Główne obowiązki:

- Doradztwo dla potencjalnych klientów na temat nowoczesnych usług komunikacyjnych,
- Nawiązywanie nowych kontaktów handlowych opartych na doradztwie i zaufaniu,
- Aktywne komunikowanie wartości produktu do potencjalnych klientów,
- Pomoc klientom we włączeniu wersji próbnej,
- Sprzedaż i wyznaczanie sobie kolejnych ambitnych celów sprzedażowych,
- Dzielenie się najlepszymi praktykami sprzedażowymi z zespołem i pomoc innym członkom zespołu,
- Budowanie i utrzymywanie trwałych relacji z klientami firmy,
- Przeprowadzanie wielu biznesowych rozmów telefonicznych i spędzanie większości czasu pracy komunikując się z klientami przez telefon,
- Raportowanie wyników sprzedaży.

Wymagane kwalifikacje:

- Wykształcenie wyższe, licencjat, lub wyższe na ukończeniu,
- Dobrze rozwinięte umiejętności komunikacyjne i łatwość nawiązywania kontaktów
- Język polski jako rodzimy język, dobra znajomość języka angielskiego,
- Otwartość, przyjacielskie usposobienie, chęć doradzania i pomagania innym,
- Dobre rozumienie zagadnień dotyczących usług e-commerce telekomunikacyjnych i chmurowych.
- Wysoka kultura osobista

- Minimum 1 rok doświadczenia w sprzedaży B2B
- Umiejętność skupienia się na wyzwaniach klienta i chęć perfekcyjnego zrozumienia jego potrzeb,
- Zdolność do dzielenia się wiedzą i doświadczeniami z zespołem,
- Zdolność komunikowania wartości produktu zarówno językiem technicznym jak i potocznym,
- Zdyscyplinowanie i umiejętność efektywnej organizacji własnego czasu.

Mile widziane:

- Możliwość udokumentowania własnych sukcesów w sprzedaży B2B,
- Znajomość rynku usług *Unified Communication* i telefonii IP,
- Ukończenie studiów wyższych lub licencjackich na pokrewnym kierunku,
- Pozytywne podejście i chęć budowania biznesu,
- Chęć odnoszenia codziennych sukcesów,
- Osobista pasja dla nowych technologii i rozwiązań IT,
- Znajomość narzędzi CRM.

Co oferujemy:

- Atrakcyjne wynagrodzenie,
- Pomocny i przyjacielski zespół, dzielący się swoimi najlepszymi praktykami,
- Wartościową wiedzę techniczną i doświadczenie z najnowocześniejszymi technologiami,
- Bardzo duże możliwości rozwoju osobistego i zawodowego,
- Komfortowe miejsce pracy w centrum Krakowa,
- Dodatkowe dni wolne lub bonusy pieniężne.

Jak zaaplikować

Jeśli podoba Ci się nasza misja i chciałbyś/chciałabyś dołączyć do naszego zespołu prześlij swoje CV i list motywacyjny na job@smarttelplus.eu Poinformuj nas również o swoich wymaganiach płacowych. Ze względu na duże zainteresowanie jesteśmy w stanie komunikować się tylko z wybranymi kandydatami.