

TRIAS AVI sp. z o.o. lider na rynku zintegrowanych rozwiązań av / multimediiów / teletechniki, w związku z licznie realizowanymi projektami poszukuje:

Key Account Manager ds. Systemów Audio-Video

Główne zadania :

- Realizacja uzgodnionych celów sprzedażowych opartych na marży ze zrealizowanych projektów
- Skuteczne pozyskiwanie kontraktów, śledzenie trendów technologicznych w sektorach, budowanie siatki kontaktów B2B
- Współpraca z działem technicznym oraz kosztorysowym w definiowaniu zakresu i wyceny projektów
- Przygotowywanie ofert o charakterze technicznym
- Samodzielne negocjowanie i podpisywanie kontraktów
- Bieżąca rejestracja i aktualizacja danych sprzedażowych w systemie CRM

Wymagania :

- Minimum 2 letnie doświadczenie w sprzedaży rozwiązań Audio-Video w sektorze publicznym poparte sukcesami
- Wyższe wykształcenie techniczne (ewentualne inne ścisłe)
- Zamiłowanie do działań sprzedażowych B2B poparte zamkniętymi kontraktami
- Łatwości nawiązywania kontaktów biznesowych i umiejętności budowania relacji
- Umiejętności analityczne
- Samodzielność, proaktywność, elastyczność, wytrwałość
- Gotowość do ciągłej aktualizacji wiedzy, w tym umiejętność czytania opracowań Anglojęzycznych

Oferujemy:

- Atrakcyjny model wynagradzania (część stała i prowizja)
- Duże możliwości rozwoju zawodowego
- Wsparcie zespołu sprzedażowego w realizacji celów

Osoby zainteresowane prosimy o przesłanie aplikacji w języku polskim na poniższy adres mailowy: praca@trias.pl. Na aplikacji prosimy o dopisanie następującej klauzuli: "Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926, ze zm.)".

TRIAS AVI Sp. z o.o.

Siedziba: 01-942 Warszawa, ul. Kabaretowa 21, T: +48 22 839 49 35, F: +48 22 839 03 53, sekretariat.avi@trias.pl
www.trias.pl