

## Oferta pracy

### Sales Manager (w/m/d) – Warszawa

ZEDAS to odnoszące sukcesy, rozwijające się przedsiębiorstwo z branży software, które działa na skalę międzynarodową zatrudniając 80 pracowników. Nasza firma specjalizuje się w dostarczaniu rozwiązań służących digitalizacji procesów kolejowych. W związku z rozwojem naszej firmy poszukujemy wsparcia w zakresie sprzedaży bezpośredniej na polskim rynku.

#### ■ Zakres obowiązków

- Sprzedaż bezpośrednia i kierowanie procesem aż do podpisania umowy
- Identyfikacja, pozyskiwanie nowych klientów i doradztwo w Polsce
- Budowanie i utrzymywanie relacji z klientami za pośrednictwem różnych kanałów komunikacyjnych
- Fachowe doradztwo klienta, prezentacja firmy oraz oprogramowania
- Przygotowywanie ofert, prowadzenie negocjacji
- Udział w konferencjach i imprezach branżowych
- Monitorowanie rynku

#### ■ Twój profil

- Wykształcenie wyższe (mgr/inż./lic.)
- 3 lata doświadczenia i sukcesów w sprzedaży bezpośredniej w sektorze B2B
- Otwartość i komunikatywność, bardzo dobre umiejętności interpersonalne, asertywność
- Bardzo dobra znajomość zasad funkcjonowania rynku
- Znajomość tematyki związanej z oprogramowaniem i branży kolejowej
- Płynna znajomość języka polskiego i niemieckiego w mowie i piśmie (mile widziana znajomość innych języków)
- Łatwość w nawiązywaniu kontaktów, umiejętności networkingowe
- Gotowość do wyjazdów i elastyczność

#### ■ Oferujemy

pracę w zorientowanej na sukces, nowoczesnej firmie, faza wprowadzająca w naszej niemieckiej spółce macierzystej, atrakcyjne wynagrodzenie z uzależnioną od wyników prowizją, zespół zmotywowanych współpracowników, płaskie struktury i przyjazne środowisko z elastycznymi godzinami pracy oraz możliwość pracy zdalnej.

Jesteś zainteresowany? Wyślij do nas swoją aplikację mailem jako załącznik PDF.

Prosimy o informację, jak nas znalazłeś.

**Prosimy o przesłanie CV wraz z listem motywacyjnym w języku niemieckim.**