INGINER VÂNZĂRI

Sartorom garantează, inovează, excelează din 1991!

Cine suntem?

SARTOROM este:

- prima companie cu **capital integral românesc**, fondată după 1989, care **comercializează** și **oferă soluții complete,** pentru echipamente de cercetare și controlul calității produselor
- singura companie cu o ofertă completă, de echipamente de testare plus servicii, cu care **acoperă toate industriile** (*agricultură, industrie alimentară, industrie prelucrătoare, farmaceutică, medicală, cercetare)*
- singura **firmă distribuitoare de aparatură de laborator**,care oferă toate **serviciile de etalonare** şi **verificare metrologică** pentru echipamentele livrate

Fondată în 1991, Sartorom s-a dezvoltat într-o manieră sustenabilă și a atins importante performanțe în domeniu, cum ar fi **crearea unei unități mobile de service pentru echipamentele de laborator.**

Dorești să faci parte din echipa noastră? acum ai această ȘANSĂ, dacă:

- Ai experiență profesională, **minim 3 ani** în vânzarea de aparatură de laborator sau echipamente industriale, mașini de testare mecanică pentru metale, materiale plastice, compozite, cauciuc, hârtie sau mașini agricole sau ai cunoștinte în operarea echipamentelor de control al calității;
- Ai experiența în vânzarea de consumabile;
- Ai studii superioare tehnice în **inginerie mecanică, inginerie electrică sau electronică/ mecatronică, construcții de mașini, știinta materialelor, fizică, chimie, biochimie;**
- Cunoști limba engleză și /sau germană la nivel mediu/avansat;
- Cunoști foarte bine pachetul Microsoft Office și ai experiență de operare într-un sistem ERP;
- Ai permis de conducere categoria B;
- Ești comunicativ, proactiv, orientat către soluții și rezultate

Este foarte important pentru acest job să cunoști:

- Principiile şi metodele de prezentare, promovare şi vânzare a produselor și serviciilor; vânzarea consultativă;

- Detaliile interacțiunii directe cu clienţi: evaluarea nevoilor, întrunirea standardelor de calitate a serviciilor, evaluarea satisfacţiei lor;
- Bazele tehnologiei informaţiei;
- Limba engleză, nivel conversațional(germana poate fi un avantaj)
- Modul de redactare a contractelor şi ofertelor;

Responsabilități:

- Gestionarea și dezvoltarea portofoliului de clienți;
- Contacterea telefonică a clienților și vizitarea lor la sediul lor;
- Redactare oferte, contracte de vânzare, întocmire documentație pentru licitații
- Negociere condiții de vânzare, de livrare, de instalare și plata cu clienți;
- Urmărire derulare contracte și oferte până la realizarea lor integrală;
- Concepere şi redactare la timp a tuturor documentelor interne şi externe, conform standardului SMI de management al calităţii;
- Implicare în realizarea studiilor de marketing şi a previziunilor de vânzări pentru segmente de clienţi sau produse;
- Participarea la organizarea simpozioanelor, seminariilor și expoziţiilor zonale;
- Completarea informațiilor despre activitatea ta în ERP-ul nostru;

Ce îți oferim?

- Trainiguri periodice și oportunități multiple de dezvoltare personală și profesională;
- Pachet salarial atractiv (salariu fix+ comision);
- Instrumente pentru desfășurarea activității: autoturism de serviciu, laptop, telefon mobil;
- Tichete de masă;
- Abonament medical VIP la o clinică privată;
- Cadouri de Paște și Crăciun;

Locație job: Ovidiu, Constanța

Crezi că ești **persoana potrivită**? sau ne **poți recomanda** pe cineva?

Trimite-ne un e-mail pe adresa *changeinovationrecruitment@gmail.com*