

Pre-Sales Manager

Rodzaj pracy: pełny etat

Rodzaj umowy: na czas określony - 2 lata (3 miesiące okres próbny)

Liczba wakatów: 1

Miejsce pracy: Kraków

Charakterystyka podstawowych zadań:

- wsparcie techniczne działu handlowego,
- analiza rynku oraz rekomendacja kierunku rozwoju produktów,
- tworzenie nowych koncepcji produktowych,
- wdrażanie rozwiązań zgodnych z potrzebami Klienta,
- rozwój sprzedaży i rozwiązań ICT,
- tworzenie dokumentacji oraz specyfikacji wymagań i rozwiązań informatycznych,
- ścisła współpraca z klientami, dostawcami, oraz pozostałymi działami
- uczestniczyć w organizacji i realizacji strategii sprzedażowej firmy.

Wymagania:

- wykształcenie wyższe techniczne (*preferowane kierunki: elektronika, informatyka, telekomunikacja*),
- co najmniej 3 letnie doświadczenie na podobnym stanowisku,
- szeroka wiedza o produktach branży ICT,
- biegła znajomość Pakietu MS Office,
- bardzo dobra znajomość języka angielskiego,
- prawo jazdy kat. B

Pożądane cechy osobowe:

- wysokie umiejętności interpersonalne, w tym umiejętności nawiązywania kontaktów,
- umiejętności analitycznego myślenia,
- samodzielność oraz inicjatywa w działaniu.

[Formularz aplikacyjny](#)



Prosimy o dopisanie następującej klauzuli: "Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w ofercie pracy dla potrzeb procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 27.08.1997r. Dz. U. z 2002 r., Nr 101, poz. 923 ze zm."