

Key Account Manager

Miejsce pracy : Kraków/ Warszawa

MAXTO jest uznanym na polskim rynku integratorem systemów IT działającym od 2003 roku.

Firma zbudowała swoje kompetencje w branżach teletechniki, teleinformatyki, oprogramowania dzięki wielu zrealizowanym projektom dla administracji publicznej i przedsiębiorstw prywatnych. Kluczowym odbiorcą oferty firmy jest sektor: budowlany, edukacji, instytucji rządowych, samorządowych, służb mundurowych. Atutem wyróżniającym firmę MAXTO jest kompleksowe wsparcie Klientów w zakresie konsultacji, integracji, projektowania, wdrożenia rozwiązań IT oraz późniejszego serwisu i utrzymania.

Zakres obowiązków

- Realizacja strategicznych planów sprzedaży
- Nadzór nad realizacją planowanego budżetu sprzedaży w przydzielonym segmencie rynku
- Badanie, analiza i monitorowanie rynków, w tym działań konkurencji
- Kierowanie zespołem, koordynowanie prac
- Utrzymywanie długofalowych relacji z klientami i partnerami,
- Inicjowanie działań podnoszących efektywność sprzedaży
- Reprezentowanie firmy na zewnątrz,
- Aktywne budowanie wizerunku firmy
- Prowadzenie negocjacji handlowych

Wymagania :

- Minimum 3 letnie doświadczenie zawodowe na rynku B2B w obszarze sprzedaży rozwiązań IT
- Udokumentowane sukcesy sprzedażowe w zakresie projektów handlowych,
- Umiejętność budowania relacji z kluczowym klientem na szczeblu zarządczym
- Umiejętność prowadzenia negocjacji
- Wysoka orientacja na sprzedaż i klienta
- Bardzo dobra organizacja pracy
- Wysoka motywacja oraz nastawienie na osiągnięcie zamierzonych celów
- Znajomość języka angielskiego