

MAXTO jest uznanym na polskim rynku integratorem systemów IT działającym od 2003 roku. Oferujemy szeroką gamę niezawodnych rozwiązań z zakresu: Oprogramowania, Infrastruktury IT oraz Integracji Systemowej. Zapewniamy kompleksowe wsparcie na każdym etapie realizowanego projektu. Nasze działania obejmują konsultacje, integrację, projektowanie, wdrożenie rozwiązań IT, a także późniejszy serwis i utrzymanie.

W związku z dynamicznym rozwojem obecnie poszukujemy osoby na stanowisko:

KEY ACCOUNT MANAGER

Miejsce zatrudnienia: Kraków, Bydgoszcz, Szczecin

Zakres obowiązków:

- Realizacja planów sprzedaży
- Badanie, analiza i monitorowanie rynków w oparciu o systemy teletechniczne,
- Utrzymywanie długofalowych relacji z klientami i partnerami firmy,
- Pozyskiwanie nowych klientów/rynków,
- Inicjowanie działań podnoszących efektywność sprzedaży systemów teletechnicznych
- Reprezentowanie firmy na zewnątrz,
- Aktywne budowanie wizerunku firmy
- Prowadzenie negocjacji handlowych
- Sporządzanie ofert handlowych

Wymagania:

- Niezbędna znajomość pakietu MS Office
- Czynne prawo jazdy kat. B
- Minimum roczne doświadczenie zawodowe zawierające elementy sprzedaży w branży teletechnicznej lub automatyki budynkowej
- Umiejętność budowania relacji z klientem,
- Umiejętność prowadzenia rozmów i negocjacji handlowych
- Dobra organizacja pracy
- Wysoka motywacja oraz nastawienie na osiągnięcie zamierzonych celów
- Dyspozycyjność oraz gotowość do wyjazdów służbowych

Oferujemy:

- Stabilne warunki zatrudnienia w oparciu o umowę o pracę lub B2B
- Wynagrodzenie adekwatne do posiadanych umiejętności
- Niezbędne narzędzia pracy
- Możliwość współpracy z kluczowymi klientami i udziału w największych projektach na rynku
- Miłą atmosferę pracy w ambitnym i profesjonalnym zespole