

## **INŻYNIER SPRZEDAŻY**

Miejsce pracy: Wrocław

### **Zakres obowiązków:**

- prowadzenie działalności ofertowej i marketingowej dla poszczególnych urzędzeń,
- przygotowywanie i przedkładanie ofert kontrahentom,
- pozyskiwanie zamówień na oferowane urządzenia,
- pozyskiwanie nowych kontrahentów,
- prowadzenie prezentacji i szkoleń w zakresie możliwości zastosowania urządzeń,

### **Wymagania:**

- wykształcenie wyższe inżynierskie ( inżynier mechanik, inżynier ochrony środowiska )
- bardzo dobra znajomość branży ochrony środowiska / przemysłu,
- doświadczenie min. 3 lata, w tym przynajmniej dwa lata na podobnym stanowisku,
- umiejętność działania strategicznego,
- znajomość zasad oraz narzędzi marketingowych,
- umiejętność negocjacji i przekonywania kontrahentów do przedkładanych ofert,
- dążenie do osiągnięcia wyznaczonych celów, wewnętrzna motywacja,
- dokładność i rzetelność,
- prawo jazdy kat. B,
- dyspozycyjność w zakresie częstych wyjazdów do kontrahentów na terenie kraju,
- znajomość języka angielskiego w mowie i piśmie będzie dodatkowym atutem.

### **Firma oferuje:**

- wynagrodzenie podstawowe + premia od uzyskanych wyników sprzedaży,
- możliwość rozwoju zawodowego,
- przyjazną atmosferę oraz pracę z międzynarodowym otoczeniem.

Zainteresowane osoby prosimy o przesłanie listu motywacyjnego oraz cv ( wraz z dopiskiem wyrażenia zgody na przetwarzanie danych osobowych dla potrzeb niezbędnych dla realizacji procesu rekrutacji, zgodnie z ustawą z dn. 29.08.1997 o ochronie danych osobowych Dz. U. Nr 133 poz. 883 z późn. zm. ), drogą elektroniczną na adres: [blowtech@blowtech.com.pl](mailto:blowtech@blowtech.com.pl)

Informujemy, że skontaktujemy się jedynie z wybranymi kandydatami.

Nadesłanych dokumentów nie zwracamy.

***Sugerujemy zapoznanie się z działalnością firmy zamieszczoną na stronie internetowej [www.blowtech.com.pl](http://www.blowtech.com.pl)***