



A COMPANY OF GROUPE SNEF

<https://www.imsat.ro/jobs/robotics-area-sale-representative-south/>

Robotics Area Sale Representative South

Candidatul ideal

- Studiile superioare, preferabil tehnice, sunt un plus
- Experienta cel puțin 5 ani pe pozitii similare
- Realizari demonstrare in pozitii comerciale (vanzari, marketing) B2B
- Buna cunoastere a termenilor comerciali si contractuali
- Experienta de lucru in automatizari/robotica constituie un avantaj
- Engleza avansat cerinta eliminatorie
- Excelenta intelegere a businessului si obiectivelor activitatii de comercializare a produselor mentionate
- Abilitati de influentare si planificare, managementul timpului
- Buna intelegere a pietelor relevante
- Abilitati de negociere avansate
- Managementul clientilor (atragere, cultivare, fidelizare)
- Excelente abilitati de comunicare, atat verbale, cat si in scris
- Capacitate de analiza si sinteza, orientare catre rezultat, rezolvare de probleme
- Integritate
- Carnet de conducere cat.B
- Disponibilitate la deplasari frecvente

Descrierea jobului

Postul acopera zona de sud a Romaniei, raporteaza Managerului de dezvoltare si presupune deplasari frecvente.

Misiunea:

- Dezvolta afaceri noi in domeniul roborizarii, prin crearea de relatii de afaceri cu noi clienti si prin dezvoltarea relatiilor cu clientii existenti.

Responsabilitati:

Prospectare:

- Elaboreaza planuri de actiuni comerciale referitoare la activitatea de implementare a proiectelor de robotizare
- Identifica potentiali clienti noi pentru proiecte de robotizare, brat robotic (simplu), celula de sudura/paletizare
- Contacteaza potentialii clienti pentru a intelege nevoile prezente si viitoare ale acestora
- Dezvolta si propune solutii de roborizare/automatizare/mecanizare in colaborare cu personalul laboratorului de robotica
- Prezinta potentialilor clienti oferte din perimetrului sau de activitate (robotica)
- Stabileste intalniri de business si pregateste prezentari pentru acestea
- Dezvolta si cultiva permanent relatiile cu potentialii clienti din zona lui de responsabilitate
- Este responsabil de mentinerea acestor relatii pe tot parcursul colaborarii,

Compania angajatoare

IMSAT | Groupe SNEF

Data anunțului

04/10/2021

facilitand comunicarea acestora cu personalul operational din IMSAT

Ofertare si negociere:

- Contribuie la pregatirea ofertei pentru noi contracte, furnizand echipei de ofertare informatiile relevante despre client si nevoile specifice ale acestuia
- Participa, dupa caz, la elaborarea ofertelor, in special la primele contracte cu un nou client, pentru a se asigura ca cerintele clientului au fost tratate corect
- Participa la prezentarea ofertelor
- Poate negocia si stabili cadrul general de colaborare cu noii clienti, in limitele mandatului incredintat

Mentinerea si cultivarea relatiei cu clientii:

- Dezvolta si cultiva permanent relatiile cu clientii din portofoliul sau
- Investigheaza dinamica nevoilor acestora

Raportare si relatii externe:

- Intocmeste rapoarte de intalnire dupa fiecare intrevvedere cu clientii actuali sau potentiali
- Elaboreaza rapoarte specifice pentru clientii cheie (perspective, oportunitati, evolutii, tinte etc)
- Participa la targuri si expozitii

Comunicare:

- Asigura o comunicare eficienta si prompta intre clientii din perimetrul sau si echipele interne
- Mentine o comunicare permanenta cu colectivul laboratorului de robotica pentru a valorifica orice noi oportunitati de business si raspunde cererilor de suport ale acestora;
- Promoveaza imaginea si competentele din domeniul sau de activitate, dar in functie de oportunitati si cele ale IMSAT

Oferta (bonusuri, beneficii)

Se ofera: salariu atractiv, al 13lea salariu, bonusuri, pachet de servicii medicale la o clinica privata, laptop, telefon, masina de serviciu.

Numai candidatii selectati vor fi contactati.