

СПЕЦИЈАЛИСТ ЗА ПРОДАЖБА (Sales Specialist)

КАБТЕЛ Мисија: Дизајн, имплементација и одржување на целосни информациско-комуникациски системи, базирани на најновите ИКТ-технологии за поддршка, раст и успех на нашите клиенти и партнери од сите сектори и индустрии. Нашиот тим е нашето највредно богатство и главната причина за нашиот успех. Успесите на компанијата се потпираат не само на нашите технологии, методологии и инфраструктура, туку и на придонесот и посветеноста на вработените. ЛУГЕТО ЈА ПРАВАТ РАЗЛИКАТА!

КАБТЕЛ ДООЕЛ има потреба од **Специјалист за продажба (Sales Specialist)**, кој ќе му се придружи на нашиот тим во Одделот Продажба.

Цел на работната позиција: Комплетно менаџирање на процесите во делот на директна продажба и пред - продажба, преку креирање извонреден, стратешки и долгорочен партнерски однос со клучни клиенти, како и планирање и исполнување на поставените компаниски цели преку реализирање на потребите на клиентите.

Главни Одговорности..

- B2B продажни активности со постоечки и нови корисници;
- Пронаоѓање и ефективно интегрирање на нови клиенти - корисници на продуктите од компаниското портфолио;
- Евалуација на потребите на постоечки клиенти со фокус на пораст и развој на користени услуги;
- Одржување високо ниво на професионален партнерски однос и градење и негување на релациите на долг рок со клиентите;
- Менаџирање на целокупниот процес на подготовка, достава и следење на понудите кон корисниците како и менаџирање со целокупниот преговарачки процес и условите за успешна соработка;
- Изготвување извештаи за сработеното до одговорните;
- Подготовка на презентации и презентација на развиените производи за нивната намена и функционалност на партнери и крајни корисници, клиенти;
- Следење на конкуренцијата во однос на понудата на конкурентни производи и решенија и анализа на ценовни политики, функционалности и достапност;
- Соодветна сертификација за продажни вештини, поврзана со продуктното компаниско портфолио;

Дали сте Вие идеалниот кандидат и поседувате ...

- Универзитетска диплома во Бизнис Менаџмент, Економија, Технички науки;
- Работно искуство на слична позиција во Продажба од 3+ години;
- Познавање на локалниот ИКТ пазар, познавање на клиенти во ИТ пазарот-предност;
- Напредни продажни вештини;
- Способност за преговарање, убедливост и градење однос со потрошувачи;
- Развиени аналитички, презентациски и комуникациски вештини,
- Самоиницијативност/ориентираност кон клиенти;
- Напредно преговарање и решавање на приговори;
- Познавање на говорен и пишан англиски јазик;
- Активен возач-Б категорија;

Нудиме...

- Пријатна мотивирачка и работна средина;
- Мотивирачка бонусна политика;
- Можност за надоградување и напредување преку одличен систем на интерни и екстерни обуки и тренинзи;
- Потребна опрема/алатки за работа;

Доколку ги исполнувате критериумите, Ве молиме испратете Ваша биографија заедно со Вашите најголеми достигнувања, на следнава е-mail адреса:

vrabotuvanje@kabtel.com.mk, краен рок за аплицирање: 30.11.2020 год.