DOŁĄCZ DO ZESPOŁU EDU3DKACJA!

Stanowisko pracy

Edu3Dkacja	Przedstawiciel Handlowy ds. sprzedaży usług związanych z Edukacją
Nazwa firmy	Nazwa stanowiska

Lokalizacja

Polska	Warszawa	Warszawa + sąsiadujące powiaty
Kraj	Miasto	Dokładna lokalizacja

Wymiar pracy

Pełen etat / B2B

Wymiar

Wynagrodzenie brutto

Miesięcznie	9000zł
Wymiar	od

Rodzaj umowy

Umowa o pracę / B2B

Sposób zatrudnienia

Treść ogłoszenia

Opis firmy

Firma Edu3Dkacja powstała ponad 10 lat temu z myślą o prowadzeniu innowacyjnego kształcenia dzieci i młodzieży z zakresu projektowania 3D, drukowania 3D, skanowania 3D oraz innych najnowocześniejszych technologii.

Pokazujemy w praktyczny sposób, jak te niesamowite technologie mogą stać się nie tylko codziennością, ale także przyszłym kierunkiem zawodowym!

Czy wiesz, że w ostatnim czasie praktycznie wszystkie szkoły podstawowe zostały wyposażone w drukarkę 3D? Pomóż nam wspierać lokalne szkoły i przedszkola w wykorzystywaniu zakupionego sprzętu.

Edu3Dkacja to ogromna szansa na rozwinięcie własnych kompetencji i umiejętności, które dają możliwość osiągania wytyczonych celów, wdrożenie zmian w życiu i zbudowania bezpieczeństwa finansowego na lata.

Wymagania

- masz doświadczenie w obsłudze klienta,
- znasz język angielski na poziomie zaawansowanym,
- podchodzisz do wszystkiego optymistycznie,
- cechuje Cię wytrwałość w dążeniu do celu,
- uwielbiasz ludzi,
- chcesz się uczyć, dbasz o rozwój osobisty,
- umiejętnie organizujesz swój czas pracy,
- odnajdujesz się w pracy indywidualnej i zespołowej,
- posiadasz czynne prawo jazdy kategorii B,
- chcesz podnieść standard swojego życia,
- znajomość pakietu MS Office nie stanowi dla ciebie problemu,
- masz lub miałeś/miałaś osiągnięcia w handlu, sporcie lub w innych dziedzinach i wiesz, że stać Cię na więcej.

Zakres obowiązków

- pozyskiwanie nowych klientów poprzez docieranie do nich wszystkimi możliwymi kanałami,
- aktywna sprzedaż usług oferowanych przez firmę,
- udział w spotkaniach twarzą w twarz w celu przedstawienia propozycji, oferowania rozwiązań i zawierania transakcji,

- telefoniczny i mailowy kontakt z Klientami,
- budowanie portfolio klientów dzięki własnej aktywności sprzedażowej,
- aktywne dopasowanie oferty produktowej do potrzeb Klienta,
- profesjonalne utrzymywanie stałych relacji z Klientem,
- kreatywne rozwiązywanie problemów,
- negocjacje i doradztwo w zakresie proponowanych usług.

Oferujemy

- umowę o pracę / umowę B2B,
- narzędzia do pracy: telefon, laptop,
- gotowy model pracy dający wyniki,
- nieograniczony i gwarantowany system prowizyjny,
- swoboda w działaniu,
- elastyczny czas pracy,
- jasne wytyczne na rozwój i awans,
- pakiet profesjonalnych szkoleń wdrożeniowych,
- wsparcie wykwalifikowanej kadry ekspertów,
- coaching podnoszący kompetencje zawodowe oraz własny rozwój osobisty,
- pełne wsparcie koordynatora handlowego,
- gotową bazę potencjalnych klientów,
- miłą atmosferę w pracy,
- bonusy, nagrody, imprezy integracyjne.

Zgłoszenia

Osoby zainteresowane prosimy o przesłanie CV na adres: **biuro@edu3dkacja.pl** lub wypełnienie formularza kontaktowego na stronie: **edu3dkacja.com/kariera**

Jeśli szukasz pracy, w której możesz realnie wpływać na rozwój firmy, budować relacje z klientami i rozwijać swoje kompetencje sprzedażowe, dołącz do nas.