

Firma Profi Partner Sp. z o.o. i Wspólnicy Sp. k. poszukuje energicznego i ambitnego **PRZEDSTAWICIELA HANDLOWEGO**, który dołączy do naszego dynamicznego zespołu. Jeśli jesteś zmotywowaną osobą z doskonałymi umiejętnościami komunikacyjnymi i sprzedażowymi, zapraszamy do aplikowania!

Obecnie poszukujemy kandydatów na województwa:

- zachodniopomorskie
- pomorskie
- kujawsko-pomorskie

Twój zakres obowiązków:

- realizowanie założonych planów sprzedaży
- ok. 10 wizyt dziennie u Klientów
- współtworzenie i wdrażanie strategii sprzedaży oraz polityki promocyjnej firmy
- profesjonalna obsługa aktualnych klientów hurtowych i detalicznych oraz tworzenie ofert
- pozyskiwanie nowych odbiorców
- analiza rynku i sprzedaży
- monitoring działań konkurencji
- codzienne raportowanie pracy w CRM
- współpraca ze wszystkimi działami firmy

Nasze wymagania:

- doświadczenie na podobnym stanowisku – WARUNEK KONIECZNY
- min. średnie wykształcenie
- bardzo dobra znajomość pakietu Office (Excel, Word, Power Point)
- czynne prawo jazdy kat. B
- dobra organizacja pracy
- uczciwość, odpowiedzialność, inicjatywa, samodzielność
- nieszablonowe pomysły
- łatwość nawiązywania kontaktów
- dodatkowym atutem będzie posiadanie doświadczenia w branży narzędziowej i budowlanej

To oferujemy:

- stałe zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę
- pracę od poniedziałku do piątku w elastycznych godzinach, praca mobilna
- motywacyjny system wynagrodzenia: podstawa + premia uzależniona od wyników sprzedaży
- cykl szkoleń produktowych
- wsparcie działu marketingu w zakresie akcji promocyjnych, programów lojalnościowych
- narzędzia niezbędne do wykonywania pracy (samochód, laptop, telefon)

- możliwość dołączenia do grupowego ubezpieczenia na życie
- możliwość dołączenia do grupowej opieki medycznej
- rekrutacja zdalna – I etap rozmowy

Benefits:

- dofinansowanie szkoleń i kursów
- elastyczny czas pracy
- spotkania integracyjne
- służbowy samochód do użytku prywatnego
- program emerytalny
- brak dress code'u

Coś więcej o nas:

Firma Profi Partner Sp. z o.o. i Sp. k. to hurtownia narzędzi, która istnieje na polskim rynku od 2010 roku. W swojej ofercie posiadamy produkty o najwyższej jakości, dlatego podejmujemy współpracę wyłącznie z producentami, którzy są światowymi liderami w swojej dziedzinie takimi jak: Hawera, Heller, Bycon, Leica, Bosch, Milwaukee, Samedia, Whirlpower i wiele innych.

Naszym celem jest wprowadzanie na polski rynek narzędzi, elektronarzędzi, osprzętu do elektronarzędzi oraz maszyn nowoczesnych, a zarazem ekonomicznych.

Oprócz standardowej sprzedaży zapewniamy profesjonalne doradztwo dotyczące naszej branży. Inspirujemy do zmian, wspieramy wiedzą i sprawdzonymi narzędziami.

Coś więcej o tym stanowisku:

Do działu sprzedaży poszukujemy osoby, której zadaniem będzie prowadzenie sprzedaży produktów do hurtowni i klienta końcowego, wsparcie działu handlowego w organizacji dni otwartych u dystrybutorów, a także wykonywanie prezentacji u wybranych klientów.

Z uwagi na coroczny wzrost sprzedaży i wprowadzanie nowych produktów nie będzie łatwo. Jeżeli lubisz spać do godz. 9 i kończyć pracę o godz. 15 to nie jest praca dla Ciebie. Jesteśmy elastyczni, ale w granicach rozsądku.

Masz długoletnie doświadczenie w sprzedaży? To wspaniale, ale pamiętaj, że u nas na pewno nauczysz się wszystkiego co będzie Ci potrzebne, aby efektywnie pracować. „Gwiazdy sprzedaży” zapraszamy do konkurencji :).

Znajomość innego języka? W Twojej pracy raczej nie będzie Ci potrzebna, ale jak awansujesz kto wie?

Do dyspozycji w dziale będziesz miał/a dwa samochody: jeden osobowy do codziennej pracy i dostawczy Ford Transit wykorzystywany w pokazach, prezentacjach, itp. Na pewno musisz posiadać prawo jazdy kategorii minimum B i nie może być ono zatrzymane 😊. Lubisz podróże? U nas Ci ich nie zabraknie, a kraj jest duży. Nie lubisz? To się będziesz męczyć więc chyba nie warto. Laptop, smartfon są w pakiecie, biurko też 😊.

Nie wiesz czy to praca dla Ciebie? My też Ciebie nie znamy, ale jak dojdziemy do porozumienia to zatrudnimy Cię najpierw na okres próbny podczas którego przejdiesz szkolenie, poznasz firmę, pojeździsz z kolegami po terenie. Dowiesz się po co Ciebie potrzebujemy, zdecydujesz, czy chcesz z nami pracować. My też będziemy się Tobie przyglądać i jeżeli zgodzimy się, że możemy pracować razem dostaniesz od nas Carte Blanche i stałą umowę o pracę.

Osoby zainteresowane prosimy o przesyłanie **CV ze zdjęciem** na adres e-mail: **biuro@profipartner.pl**. W temacie wiadomości proszę wpisać - przedstawiciel handlowy.