



SIMPLE

Ogłoszenie o pracę

Jesteśmy warszawską spółką notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych i jednym z najczęściej wybieranych partnerów biznesowych w zakresie wdrożeń systemów klasy ERP, CRM, BI, HRM oraz WorkFlow.

W związku z bardzo dynamicznym rozwojem poszukujemy osoby na stanowisko:

Key Account Manager (Sektor Biznesowy) lokalizacja - Łódź

Zadania:

- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów z sektora komercyjnego i rozwój współpracy na klientach już pozyskanych.
- Samodzielne prowadzenie analizy potrzeb biznesowych klienta oraz budowanie z nim długotrwałych relacji biznesowych.
- Przygotowanie oferty w oparciu o pełne portfolio produktów Simple, skierowanych do wsparcia większości procesów biznesowych w organizacjach komercyjnych.
- Negocjacje i zamykanie procesu sprzedaży.
- Osiąganie założonych celów sprzedażowych.

Wymagania:

- Poparte sukcesami, min. 2-letnie doświadczenie w sprzedaży B2B w zakresie usług informatycznych.
- Duża samodzielność i wytrwałość w dążeniu do realizacji celów.
- Znajomość specyfiki różnych branż (ze szczególnym uwzględnieniem firm produkcyjnych) i podmiotów biznesowych: małe i średnie przedsiębiorstwa, korporacje.
- Umiejętność nawiązywania kontaktów, budowania efektywnych relacji biznesowych i prowadzenia negocjacji.
- Ogólna znajomość tematyki systemów ERP.
- Dyspozycyjność i gotowość do podróży służbowych.

Oferujemy:

- Możliwość rozwoju zawodowego i szkoleń.
- Stałe wynagrodzenie z systemem premiowym.
- Narzędzia niezbędne do realizacji zadań.
- Prywatną opiekę medyczną oraz program dodatkowych świadczeń pracowniczych z zakresu sportu i rekreacji.

Zainteresowane osoby, które spełniają powyższe wymagania, prosimy o nadsyłanie oznaczonego nazwiskiem CV z podaniem nazwy stanowiska w nagłówku wiadomości, na adres e-mail: praca@simple.com.pl



tel.: (22) 812-58-98
simple@simple.com.pl
www.simple.com.pl