



SIMPLE

Ogłoszenie o pracę

Jesteśmy Grupą Kapitałową, która należy do 5 największych krajowych producentów systemów klasy ERP, CRM, HCM, BI, WorkFlow oraz systemów dziekanatowych i medycznych (HIS).

Realizujemy projekty regionalne oraz tworzymy kompleksowe rozwiązania i aplikacje indywidualne dla największych instytucji i najbardziej znanych marek w kraju.

WAŻNE DO

28

LUTEGO

W związku z bardzo dynamicznym rozwojem poszukujemy osoby na stanowisko:

Key Account Manager (Sektor Publiczny)

Zadania:

- Pozyskiwanie nowych Klientów z Sektora Publicznego
- Samodzielna sprzedaż produktów i rozwiązań informatycznych w oparciu o pełne portfolio firmy do klientów z sektora medycznego i/lub szkolnictwa wyższego i/lub publicznego
- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów i partnerów handlowych oraz budowanie długofalowych relacji biznesowych
- Przygotowanie ofert handlowych i przetargowych
- Realizowanie ambitnych celów sprzedażowych oraz obsługa przetargów w trybie PZP
- Samodzielną obsługę procesu sprzedaży zgodnie z metodyką firmy
- Monitorowanie i analiza działań firm konkurencyjnych

Wymagania:

- Minimalnie trzy letnie doświadczenie w sprzedaży do sektora publicznego poparte sukcesami
- Samodzielność i aktywność w prowadzeniu procesu handlowego - praktyczna znajomość technik sprzedaży
- Bardzo dobra znajomość rynku IT oraz specyfiki zamówień sektora medycznego i/lub szkolnictwa wyższego i/lub publicznego
- Swobodne poruszanie się z ustawie o zamówieniach publicznych
- Motywacja do osiągania założonych celów sprzedażowych
- Inicjatywa, aktywność i zaangażowanie w pracę
- Umiejętność efektywnej organizacji pracy własnej jak i pracy w zespole
- Wykształcenie wyższe
- Prawo jazdy kategorii B
- Gotowość do podróży służbowych w na terenie Polski
- Dyspozycyjność, zaangażowanie i odporność na stres

Oferujemy:

- Wysokie wynagrodzenie zależne od efektów („sky is the limit”)
- Samochód służbowy i inne narzędzia pracy
- Dużą samodzielność działania w ramach prowadzonych projektów oraz ambitne wyzwania
- Pracę z wysokiej klasy specjalistami oraz szkolenia produktowe
- Możliwość rozwoju zawodowego i zdobywania wiedzy z zakresu nowoczesnych technologii
- Prywatną opiekę medyczną oraz program dodatkowych świadczeń pracowniczych z zakresu sportu i rekreacji
- Pracę w dynamicznie rozwijającej się firmie, której produkty zajmują wiodącą pozycję wśród systemów wspomagających zarządzanie

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
Prosimy o dopisanie następującej klauzuli: "Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w ofercie pracy dla potrzeb procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 27.08.1997r. Dz. U. z 2002 r., Nr 101, poz. 923 ze zm." Informujemy, że skontaktujemy się jedynie z wybranymi kandydatami.



SIMPLE

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