

ZATRUDNIAMY

Inżynier sprzedaży pomp ciepła

ZAKRES OBOWIĄZKÓW

- Pozyskiwanie nowych kontrahentów
- Przygotowywanie ofert
- Telefoniczna obsługa Klienta
- Realizacja założonych planów oraz strategii sprzedaży pomp ciepła
- Regularne raportowanie wyników sprzedaży
- Ustalanie harmonogramu instalacji urządzeń u klienta końcowego
- Współpraca z instalatorami, nadzór nad terminowością realizacji powierzonych prac instalacyjnych
- Doradztwo techniczne w zakresie doboru, stosowania i montażu pomp ciepła w budynkach
- Utrzymywanie długofalowych relacji z dotychczasowymi klientami
- Wykonywanie projektów instalacji centralnego ogrzewania dla pomp ciepła
- Bezpośrednia oraz zdalna pomoc w diagnostyce oraz rozwiązywaniu problemów po montażowych dla pompy ciepła
- Wsparcie techniczne dla przedstawicieli i klientów na terenie Polski
- Bieżąca analiza krajowego rynku pomp ciepła
- Monitorowanie działań konkurencji
- Udział i reprezentowanie Spółki na Targach i Konferencjach branżowych

WYMAGANIA

- Wykształcenie wyższe techniczne – mile widziane ukończone kierunki: chłodnictwo i klimatyzacja, inżynieria środowiska lub pokrewne
- Mile widziana wiedza z zakresu hydrauliki oraz montażu instalacji pomp ciepła
- Znajomość pakietu Microsoft Office
- Biegła znajomość rysunku technicznego
- Dobrze rozwinięta wyobraźnia przestrzenna
- Kreatywność w rozwiązywaniu problemów inżynierskich
- Znajomość oprogramowania CAD
- Umiejętność pracy w zespole
- Odporność na stres
- Zaangażowanie, sumienność, odpowiedzialność, punktualność
- Prawo jazdy kat. B
- Znajomość j. angielskiego

OFERUJEMY

- Stabilne zatrudnienie na umowę o pracę
 - Wysokie wynagrodzenie podstawowe oraz premie od realizacji celów
 - Współpracę w dłuższej perspektywie czasowej
 - Niezbędne szkolenia specjalistyczne
 - Pełną dokumentację niezbędną do obsługi klienta
 - Klarowny schemat postępowania w poszczególnych przypadkach
 - Ubezpieczenie grupowe
 - Bezpłatne świadczenia medyczne
 - Telefon do dyspozycji
-
- Możliwość budowania doświadczenia zawodowego w firmie o ugruntowanej pozycji rynkowej
 - Realizację samodzielnych i odpowiedzialnych zadań w dynamicznym środowisku

Aplikuj już teraz!

CV prześlij na adres: praca@igloo.pl