

Descrierea postului:

- Prezentarea si promovarea solutiilor software oferite de companie (solutii software de tip ERP / CRM / DMS, dezvoltare solutii software customizate)
- Prospectarea pietei IT si cunoasterea concurentei precum si a produselor/serviciilor acestora.
- Identificarea de noi oportunitati de afaceri
- Menținerea și dezvoltarea relatiilor cu toți clienții existenți și potențiali
- Intocmirea si sustinerea ofertelor catre clienti
- Negocierea conditiilor contractuale si urmarirea derularii contractelor incheiate
- Intermedierea relatiei dintre client si echipele tehnice, de implementare
- Realizarea indicatorilor, urmarirea si atingerea targetului de vanzari
- Intocmirea de rapoarte referitoare la activitatea de vanzari

Cerinte

- Studii superioare finalizate;
- Cunostinte temeinice privind piata IT de specialitate;
- Experienta in vanzare directa cel putin 2 ani pe un post similar (vanzare solutii software);
- Abilitatea de a dezvolta un portofoliu de clienti, orientare catre client, atitudine pro-activa;
- Permis de conducere - categoria B;
- PC: MS Office nivel mediu