

Sales Executive – Networking Division

Oras: Bucuresti

Nivel: Middle, Senior

Rolul de Sales Executive presupune dezvoltarea, managementul si implementarea de noi procese de vanzari si parteneriate cu scopul de a mentine si dezvolta portofoliul de clienti. Rolul se adreseaza vanzatorilor care doresc sa-si dezvolte cariera in zona serviciilor de infrastructura hardware si facility management, intr-o companie cu peste 19 ani de experienta in piata de IT.

Responsabilitati:

- dezvoltarea portofoliului de clienti pentru divizia de Networking
- gestionarea intregului flux de vanzare: ofertare, negociere, vanzare
- genereaza lead-uri si propune strategii de abordare a clientilor
- urmareste piata si ofertele concurentei definind strategii si noi modalitati de abordare a pietei
- colaboreaza permanent cu Business Unit Managerul si Sales Managerul pentru definirea si implementarea strategiei de vanzari
- colaboreaza cu Project Managerul in realizarea ofertei si implementarea solutiei la client

Profilul ideal :

- studii superioare finalizate sau in curs - cunostinte privind piata de Infrastructura hardware (solutii de interconectare - sisteme cablare structurate, instalatii electrice, LAN/WAN, sisteme de comunicatii; solutii de securitate si management al cladirilor)
- experienta in vanzari minim 1 an
- abilitatea de a dezvolta un portofoliu de client
- abilitatea de a face fata cu succes unor responsabilitati si activitati variate - orientat catre client si motivat de succes - permis de conducere categoria B - disponibilitate pentru calatori in interes de serviciu