



Reprezentant Consultantă și Impementare Servicii IT (B2B)

Bihor, Full Time

Care va fi rolul tău la Setrio

Minte curioasă și organizată, cu voință de a face lucrurile să se întâmple pentru a ajuta atât clienții Setrio, cât și beneficiarii finali să aibă o experiență plăcută în fiecare zi.

- Punerea în aplicare a strategiei comerciale
- Responsabil de realizarea targetului de vânzări
- Identificarea de potențiali clienți în zona geografică alocată
- Pregătirea și negocierea ofertelor și a contractelor, atât pentru clienții existenți, cât și pentru potențiali
- Gestiona portofoliul de clienți alocat.
- Responsabil de menținerea relației contractuale cu aceștia
- Oferirea de suport clienților și gestionarea tuturor operațiunilor comerciale cu aceștia
- Identificarea de noi oportunități de creștere a veniturilor pentru fiecare client existent, prin propunerea de noi servicii și produse
- Preluarea cererilor de dezvoltare a aplicației de la clienți, transmiterea lor către echipele responsabile și monitorizarea implementărilor lor
- Implementarea aplicațiilor Setrio și instruirea noilor clienți
- Actualizarea bazei de date cu informații noi și raportare către persoanele responsabile



Candidatul ideal

- Capacitate de sinteză și analiză
- Capacitate de a înțelege procese de business
- Abilități de vânzare și putere de convingere
- Abilități avansate de comunicare și negocieri
- Spirit organizat și capacitate de planificare a timpului și a activităților



Ne dorim de la tine să fii

- curios și bun comunicator
- pasionat de interacțiunea cu oamenii și de a face lucrurile să funcționeze
- dornic să învețe și să te perfecționezi continuu
- atrăs de poziția de „profesor” și dornic să împărtășești propriile cunoștințe cu clienții și colegii
- orientat spre a lăsa mereu o impresie bună



Ne dorim de la tine să ai

- un foarte bun spirit de observație și capacitate de sinteză și analiză
- experiență de lucru în echipe cu roluri mixte (ex: manager de proiect, oameni de teren, programatori, oameni de suport, oameni de testare etc.) și cunoștințe tehnice aplicate de cel puțin 2 ani
- capacitatea de a înțelege procese de business și background dovedit de lucru în proiecte ce implică înțelegerea și modelarea proceselor de business
- abilități de consultant



Primești

- Remunerare în funcție de rezultate
- Oportunități de dezvoltare a carierei
- Colectiv Tânăr și program de lucru flexibil

Considerăm avantaje

- experiență minimă de 1-2 ani în domeniul vânzărilor
- cunoașterea pieței farmaceutice și medicale

Abia așteptăm să te cunoștem!

Trimite-ne CV-ul la hr@setrio.ro sau completează formularul de pe pagina setrio.ro/cariera/