



ЛОКАЦІЯ: м. Кошице, Словаччина

Представник відділу продажів/Sales representative

Обов'язки:

- Створювати і розвивати відносини з поточними покупцями, моніторити і підтримувати їх у питаннях використання та якості продуктів компанії
- Розвивати довготривалі бізнес відносини
- Моніторити ситуацію на відповідному ринку, обговорювати та пропонувати зміни у тактиках продажу для досягнення максимально можливого результату продажів
- Підтримувати покупців при виникненні технічних проблем і питань щодо якості обладнання
- Аналізувати інформацію з продажів, наслідків та інші важливі показники, готувати прогнози щодо розвитку ринку і продуктів компанії
- Брати участь у професійних конференціях, виставках та інших професійних заходах
- Проводити перемовини з покупцями щодо умов контрактів у відповідності до стратегії продажів, готувати проекти контрактів

Професійні характеристики:

- Вища освіта (Хімія або металургія)

Знання мов:

- Англійська та угорська мови

Додатково:

Водійські права категорія B

Про компанію: Carmeuse – це світовий лідер у виробництві вапна, висококальцієвого вапняку та доломітового каменю. Продукція Carmeuse необхідна для виробників енергії, екологічних послуг, будівництва та виробництва. Компанія веде бізнес у 22 країнах світу, має понад 90 виробничих потужностей, розташованих майже на кожному континенті, в компанії понад 4500 співробітників. Головною цінністю компанії є люди.

Сайт компанії: www.carmeuse.com

Якщо вас зацікавила дана позиція: надсилайте CV на адресу: jobsforukraine@carmeuse.com