

O nas

BK Solar System jest producentem konstrukcji wsporczych IROC® do montażu modułów fotowoltaicznych. Oferujemy kompleksowe rozwiązania dla różnych typów dachów, ze szczególnym uwzględnieniem aerodynamicznych systemów na dachy płaskie. W naszej ofercie znajdują się również konstrukcje na dachy trapezowe i skośne, systemy naziemne oraz Carporty.

Twój zakres obowiązków

- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów B2B.
- Regularne raportowanie odbytych wizyt u klientów.
- Prezentowanie oferty i produktów firmy.
- Reprezentowanie firmy podczas spotkań z klientami.
- Budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji biznesowych.
- Monitorowanie potrzeb klientów i poszukiwanie nowych możliwości sprzedażowych.
- Przygotowywanie i wysyłanie ofert handlowych.
- Wsparcie klientów i prowadzenie aż do momentu podpisania zamówienia.
- Doradztwo na etapie procesu sprzedaży oraz po dokonaniu zakupu.

Nasze wymagania

- Doświadczenie w sprzedaży.
- Gotowość do aktywnego pozyskiwania nowych klientów i prowadzenia rozmów handlowych.
- Umiejętność nawiązywania i utrzymywania relacji biznesowych.
- Samodzielność, zaangażowanie i orientacja na wyniki.
- Wysoka kultura osobista i umiejętności komunikacyjne.
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego i/lub niemieckiego
- Prawo jazdy kategorii B..

To oferujemy

- Atrakcyjne wynagrodzenie oraz prowizję od sprzedaży.
- Samochód służbowy, laptop oraz telefon służbowy.
- Szkolenie produktowe oraz wsparcie merytoryczne.
- Możliwość rozwoju zawodowego w dynamicznie rozwijającej się branży OZE.
- Samodzielność w organizacji pracy oraz możliwość pracy mobilnej i zdalnej.

Dodatkowe informacje

- Siedziba firma Wrocław
- Praca zdalna (cała Polska)
- Umowa o pracę – pełen etat
- Stała podstawa wynagrodzenia + prowizja
- Praca od zaraz

Kontakt:

Prosimy o przesłanie kompletnej aplikacji wraz z oczekiwaniami finansowymi, zawierającej:

- CV
- mile widziane zdjęcie
- dyplomy / świadectwa
- referencje z pracy

na adres e-mail: **peters@bksolarsystem.pl**