

Obchodní reprezentant/ka prodeje CNC strojů

Lokalita: Severní Čechy a Jižní Čechy

Investovali jsme do toho, aby strojírenská firma byla přitažlivá a měla zázemí a prostředí srovnatelné s technologickými firmami. I strojírenství může být sexy! Naše společnost získala ocenění v prestižní anketě CZECH TOP 100 za inovace ve strojírenství a našim strojařům vytváříme pro inovace ty nejlepší podmínky. Na to abychom byli ještě lepší, na to abychom prostředí strojařiny rozvíjeli a udržovali stále inovativní hledáme optimistickou kolegyni nebo kolegu, která/rý bude s nadšením u zákazníků a partnerů jednat o spolupráci a přivede nám další spokojené zákazníky.

Co vše tato pozice obnáší

Komunikaci – obchodník potřebuje umět mluvit, hodně mluvit a ptát se. Umět se seznamovat s novými lidmi. Povídat si nejen o obecných tématech, ale umět zaujmout i v oblasti technické erudovanosti.

Prezentaci – pokud ví, co zákazník potřebuje, dokáže se zaujetím sobě vlastním prezentovat řešení, která nabízíme. Umí představit novinky a nová řešení, která zákazníka posunou dál, aniž by je nyní potřeboval. A také dokáže prezentovat vlastním kolegům o nových poznacích, nebo při předávání vlastních zkušeností.

Péči – není to jen mateřská péče, ale taková, že umíme naše zákazníky nadchnout pro naše řešení. Dokážeme je udržovat v očekávání dalších řešení a inovací se kterými do budoucna umíme za zákazníkem přijít. A někdy dokážeme se zákazníkem mluvit o věcech, které přímo nesouvisí s obchodem.

Vyjednávání – nic není zadarmo. Ani naše stroje nejsou a zákazník má svou potřebu koupit za co nejnižší cenu. A obchodník musí umět vyjednat cenu se kterou budou spokojené obě strany. Prostě princip WIN – WIN.

Kdo se v této roli najde?

Technik – strojařina je hodně komplexní obor. Proto bude velkým přínosem, pokud se bude nový kolega / kolegyně orientovat v oblasti třískového obrábění kovů pomocí CNC strojů. Poznat rozdíl mezi soustružením a frézováním by pro Vás mělo být stejně přirozené jako poznat rozdíl mezi offroadem a formulí. Často před nás zákazník položí technický výkres a čeká od nás řešení. Čtení v technických výkresech by mělo být stejně rychlé jako čtení internetu na telefonu.

Cílevědomost Vám nechybí – víte čeho chcete dosáhnout, dokážete pojmenovat vlastní prostor pro zlepšení a jdete si za svým cílem. Také je Vám vlastní soutěživost a vždy se chcete pohybovat na předních místech a dosahovat úspěchů.

Sebeřízení – je to práce jako každá jiná obchodní role, přesto u nás v TGS to jednu odlišnost má. Vlastní řízení času. Zde nás neřídí předepsaná pracovní doba, ale náš zákazník. Zákazník, o kterého pečujeme, staráme se a pomáháme mu. Hodně času budete cestovat, a proto je schopnost sebeorganizace naprosto klíčová. U nás Vás nikdo za ruku vodit nebude.

Co u Vás hledáme?

Otevřená a férová jednání, u nás nikdo nic pod koberec nezametá.
Schopnost zvládat svěřené úkoly samostatně, poradit si i se složitostmi.
Přátelská a profesionální komunikace.

Naši dodavatelé strojů jsou z dalekého západu, a ještě dálnějšího východu, proto je dobré umět anglicky na komunikativní úrovni, ovšem není to nutnou podmínkou.
Minimálně středoškolské vzdělání. Je jedno kdy a jakou školu jsi dokončil, ale zda se umíš orientovat v našem oboru.

A Vám na oplátku nabídneme:

Vrátíme Vám Vaši podporu.

Práci v neobvyklé strojírenské společnosti, která spousty věcí dělá moderněji a hlavně jinak.

Adekvátní platové ohodnocení.

Nové moderní kanceláře v Mýtě.

Zaměstnanecké benefity (mobil, kurzy angličtiny, benefit karta... atd.)

Další informace o nás nalezneš na www.tgs.cz a <http://www.cocuma.cz/company/tgs/> .

Teď čekáme jen na Vaše reakce, proto zašlete svůj strukturovaný životopis, pod zn. „ORSVC“ na adresu: tgs@tgs.cz