

OFERTA PRACY

Specjalista ds. sprzedaży rozwiązań GIS

Forma zatrudnienia:

- Kontrakt B2B (7300–8800 zł netto) lub umowa o pracę (5900–7500 zł brutto)
- Praca zdalna
- Praca w pełnym wymiarze godzin

Zakres obowiązków:

- Aktywny prospecting i budowanie bazy leadów
- Obsługa CRM Bitrix24
- Cold calling - według przyjętych skryptów i procedur
- Cold mailing - według przyjętych szablonów i procedur
- Działania wspierające sprzedaż w mediach społecznościowych (LinkedIn, Facebook)
- Obsługa klientów (telefoniczna i mailowa) oraz utrzymywanie relacji z bieżącymi partnerami
- Generowanie pomysłów na rozwój firmy i strategię sprzedaży
- Reprezentacja firmy na spotkaniach oraz wydarzeniach branżowych
- Cykliczne mierzenie własnych działań sprzedażowych
- Raportowanie wyników pracy

Nasze wymagania:

- Minimum 2-letnie doświadczenie w sprzedaży usług/produktów GIS, OpenSource lub podobnych
- Sprzedaż rozwiązań dla sektora B2B
- Doświadczenie w zakresie aktywnych działań prospectingowych (cold calling, cold mailing)
- Świetna znajomość CRM Bitrix24 oraz narzędzi lead generation
- Kreatywne, anty-akwizytorskie procesowe podejście do sprzedaży (badanie potrzeb klienta, aktywne słuchanie)
- Doskonałe umiejętności interpersonalne, komunikacyjne oraz organizacyjne
- Łatwość w nawiązywaniu kontaktów połączona z wysoką kulturą osobistą

Nasza oferta:

- Pensja podstawowa (5500-6500 brutto) + premie kwartalne
- Laptop i telefon służbowy
- Dostęp do nowoczesnych narzędzi sprzedaży oraz zestawu procedur
- Szkolenia wewnętrzne i zewnętrzne oraz udział w wydarzeniach biznesowych

- Kompleksowe wdrożenie w tematykę branżową IT/GIS
- Możliwość uczestnictwa w ubezpieczeniu grupowym
- Wspólne świętowanie sukcesów oraz imprezy integracyjne

Etapy rekrutacji:

1. Wstępna wideo-rozmowa na platformie Zoom:
 - a. zapoznanie się obu Stron
 - b. zadanie do wykonania – scenka sprzedażowa
 - c. krótkie Q&A
2. Kontakt telefoniczny / mailowy zawierający:
 - a. feedback dotyczący zadania oraz rozmowy wstępnej
 - b. przedstawienie wzoru umowy*
3. Spotkanie stacjonarne (Warszawa-Bemowo) z Kierownikiem działu Customer Service oraz jednym z Członków Zarządu*:
 - a. podpisanie umowy
 - b. określenie planu działań na najbliższy kwartał

* dotyczy wybranych kandydatów

O firmie:

Dostarczamy rozwiązania z obszaru OpenSource GIS, bazując przede wszystkim na oprogramowaniu QGIS. Świadczymy usługi doradcze a także prowadzimy szkolenia warsztatowe. Tworzymy narzędzia automatyzacji (w tym wtyczki do QGIS), budujemy systemy i aplikacje GIS, migrujemy i integrujemy posiadane rozwiązania ze środowiskiem GIS.