
Στέλεχος πωλήσεων Leasing Μηχανημάτων και Εξοπλισμού αναζητά η Kinsen Hellas. Πληροφορίες

2022/02/11 11:49 στην κατηγορία ΑΥΤΟ/ΔΡΟΜΟΙ

Η [Kinsen Hellas αναζητά στέλεχος πωλήσεων Leasing Μηχανημάτων και Εξοπλισμού.](#)

Βασικά καθήκοντα της θέσης:

- Υπεύθυνος για την επικοινωνία των πλεονεκτημάτων των προϊόντων της εταιρείας, για την προώθηση και την ανάπτυξη των πωλήσεων.
- Εντοπισμός και εκπαίδευση υποψήφιων πελατών με ταυτόχρονη υποστήριξη των υπάρχοντων πελατών.
- Υπεύθυνος για τον εμπλουτισμό της πελατείας, την εξυπηρέτηση πελατών και τη συνεχή παρακολούθηση της αγοράς.
- Ικανότητα για ανάληψη πρωτότυπων πρωτοβουλιών και προτάσεων νέων ιδεών στρατηγικής.

Καθήκοντα και ευθύνες:

- Διαχείριση αιτημάτων από δυνητικούς και εισερχόμενους πελάτες,
- Προσδιορισμών των αναγκών των πελατών και ανάλογη προσφορά προϊόντων/υπηρεσιών,
- Διαβεβαίωση ότι τα δεδομένα υποψήφιων πελατών είναι καταχωρημένα στα συστήματά μας,
- Εκτέλεση όλων των απαραίτητων διοικητικών εργασιών για την ολοκλήρωση της διαδικασίας του κύκλου πωλήσεων,
- Διαχείριση όλων των αιτημάτων και παραπόνων των πελατών,
- Συμμετοχή σε εκδηλώσεις της εταιρείας και οικοδόμηση καλών σχέσεων με όλους τους συνεργάτες,

-Ανάπτυξη εσωτερικών και εξωτερικών σχέσεων με τους πελάτες,

-Δημιουργία και προώθηση ισχυρών, μακροχρόνιων σχέσεων με τους πελάτες συνεργαζόμενοι μαζί τους και κατανόηση τις ανάγκες τους,

-Παροχή στους πελάτες τις πλήρεις πληροφορίες του οχήματος με το κόστος, τους όρους και τις προϋποθέσεις,

Οι ιδανικοί υποψήφιοι θα πρέπει να πληρούν τις ακόλουθες προϋποθέσεις:

-Πτυχίο Οικονομικών/Διοίκησης Επιχειρήσεων/Μάρκετινγκ. Το μεταπτυχιακό θα θεωρηθεί προσόν.

-Αποδεδειγμένη επαγγελματική εμπειρία 2 ετών ως αντιπρόσωπος πωλήσεων στη βιομηχανία φορτηγών, μηχανημάτων & εξοπλισμού.

-Δέσμευση για συνεχή αυτο - βελτίωση.

-Άριστες επικοινωνιακές, διαπροσωπικές και διαπραγματευτικές ικανότητες.

-Ικανότητα να βρίσκεται και να δρα αποτελεσματικά σε όλα τα επίπεδα του οργανισμού.

-Αποδεδειγμένες ηγετικές ικανότητες και ικανότητα εργασίας ανεξάρτητα καθώς και σε ομάδα.

-Αποδεδειγμένη ικανότητα να οδηγεί τη διαδικασία πωλήσεων από την αρχή της έως την ολοκλήρωση.

-Προσωπικότητα με υψηλά κίνητρα, με ισχυρή επιχειρηματική οξυδέρκεια και τεχνογνωσία στον κλάδο.

-Προσανατολισμένο στη λεπτομέρεια.

-Άπταιστα γραπτά και προφορικά αγγλικά.

-Άπταιστη χρήση του MS Office.

-Η εμπειρία στις τηλεφωνικές πωλήσεις θα θεωρηθεί προσόν.

-Άριστες επικοινωνιακές δεξιότητες - προφορικές και γραπτές.

Η εταιρεία προσφέρει:

-Ανταγωνιστικό πακέτο αποζημίωσης,

-Ασφάλιση Ζωής & Περίθαλψης,

-Συνεχής εκπαίδευση και προοπτικές ανάπτυξης και εξέλιξης σε ένα σύγχρονο, ανθρωποκεντρικό και φιλικό περιβάλλον εργασίας.