

## ➔ Zakres obowiązków

- Aktywna sprzedaż usług agencji interaktywnej – kompleksowych rozwiązań marketingowych.
- Pozyskiwanie nowych Klientów, budowanie i utrzymywanie z nimi relacji.
- Doradztwo Klientom najlepszych rozwiązań marketingowych.
- Tworzenie ofert, wycen projektów (po przeszkoleniu).
- Prowadzenie negocjacji handlowych.
- Organizacja i prowadzenie spotkań biznesowych z Klientami.
- Współdziałanie w kształtowaniu i realizacji strategii sprzedażowej i marketingowej.
- Raportowanie i śledzenie postępów w realizacji swoich celów.
- Skrupulatne realizowanie wszelkich procedur obowiązujących w firmie.
- Współpraca z działem realizacji projektów.
- Aktywne zaangażowanie w rozwój oraz budowanie pozytywnego wizerunku firmy.

## ➔ Wymagania

- Minimum roczne doświadczenie w sprzedaży B2B.
- Umiejętność nawiązywania kontaktu i relacji z Klientami.
- Znajomość technik i metod sprzedaży B2B.
- Biegłość w obsłudze komputera PC, pakietu biurowego, kalendarza internetowego oraz aplikacji CRM (do przeszkolenia), ogólna sprawność w obsłudze technologii (programy, urządzenia).
- Zdolności do efektywnej pracy, zarządzania własnym czasem i zadaniami.
- Skuteczne realizowanie wyznaczonych celów.
- Zaangażowanie w dążenie do celu, podejmowanie inicjatywy. Nastawienie na rozwiązywanie problemów.
- Silne dążenie do rozwoju i podnoszenia swoich kwalifikacji.
- Dokładność, sumienność, kreatywność.
- Znajomość języka angielskiego w stopniu komunikatywnym w mowie i piśmie.
- Zgodność z wartościami firmy, które można znaleźć na naszej stronie internetowej.
- Dostarczenie historii zatrudnienia / współpracy – weryfikujemy referencje kontaktując się z poprzednimi pracodawcami / współpracownikami.

## ➔ Mile widziane będzie

- Doświadczenie w pracy na podobnym stanowisku w agencji reklamowej lub innej firmie z podobnej branży.
- Empatia i poczucie humoru.
- Prawo jazdy kat. B.

## ➔ Oferujemy

- Dojrzała kultura organizacyjna, nad którą cały czas pracujemy – odsyłam do działu „praca” na naszej stronie internetowej, gdzie spisane są wartości – nie są to puste słowa.
- Bardzo wysokiej jakości usługi do sprzedaży jak również wysoki poziom ich realizacji – brak problemu „złego produktu”. Dużo wartości dodanych i wysoka konkurencyjność świadczonych usług.
- Dopracowane procesy ułatwiające pracę.
- Elastyczne warunki współpracy (np. godziny pracy – w rozsądnym zakresie).
- Zdrowa atmosfera w firmie – ewentualne problemy rozwiązujemy rozmową.
- Kawa i herbata do woli ☺
- Wszystkie niezbędne narzędzia pracy.
- Zatrudnienie lub współpraca B2B (decyzja kandydata) w pełnym wymiarze pracy.
- Praca na miejscu w biurze w Toruniu przy ul. Szosa Chełmińska.
- Wysokie wynagrodzenie adekwatne do umiejętności i doświadczenia. Wynagrodzenie podstawa + prowizja. Możliwość negocjowania podwyżki wynagrodzenia podstawowego – uzależniona od wyników.
- Możliwość uzyskania wysokich zarobków ze względu na charakter usług premium.
- Możliwość awansu na kierownika zespołu.
- Pracę w młodym, rozwijającym się zespole.
- Duże możliwości rozwoju, w tym szkolenia wewnętrzne i zewnętrzne.
- Zwrot ewentualnych kosztów poniesionych w związku z pracą (po wcześniejszej akceptacji kosztu).

## ➔ Kontakt

- Dokumenty aplikacyjne (CV + list motywacyjny) prosimy wysłać na adres: [praca@cube3d.pl](mailto:praca@cube3d.pl).