

Nasz klient jest cennym dystrybutorem w sektorach WI-FI i ICT. Aktualnie dla naszego klienta poszukujemy proaktywnego account menedżera z 3-5 letnim doświadczeniem dla kontaktu z partnerami i klientami na polskim rynku w celu zaoferowania im rozwiązań w sektorze wi-fi i cloud. Osoba ta będzie przedstawiać portfolio rozwiązań partnerom, pomagając im w podejmowaniu decyzji o korzystaniu z usług firmy i / lub sprzedaży tych usług swoim klientom. Rozwiązania te są sprzedawane w telekomunikacji, magazyny, centra handlowe, przedsiębiorstwa, hotele, itp. Nasz klient już zawarł duże kontrakty z partnerami i klientami w Polsce. Stanowisko to obejmuje 70% account menedżmentu oraz pomocy obecnym klientom w przyszłych sprzedażach, poza tym 30% to rozwój nowego biznesu, pozyskiwania nowych klientów. Rozwój nowego biznesu to główna cel tego stanowiska.

Zakres obowiązków:

Account manager będzie zaufanym doradcą klienta, który będzie oferował rozwiązania w networkingu - design / inżynieria oraz prezentacje techniczne.

Budowanie relacji z klientami, odwiedzanie klientów w celu oferowania rozwiązań biznesowych.

Współpraca z accounting zespołem w celu pomocy w planowaniu konta.

Współpraca z partnerskimi account zespołami w celu wymiany poradami.

Udział w negocjacjach z klientami w celu badania i zrozumienia ich potrzeb biznesowych i wymagań co do projektowania, wynalezienie optymalnych rozwiązania dla nich.

Aktywny research rynku, w celu znalezienia potencjalnych klientów

Dobra znajomość korporacyjnych technologii, produktów i modeli biznesowych, związanych z network technology architecture

Dokumentowanie poprzez diagramy i writing, przedstawienie rozwiązań dla klienta, opisywanie korzyści, zalet tych rozwiązań

Śledzenie wszelkich trendów w branży produktu / technologii poprzez samodzielna naukę i kształcenia formalnego (Wi-Fi, SD-WAN, Switching, VPNs oraz ogólne Cloud Solutions).

Kwalifikacji

Umiejętność samodzielnej pracy.

Preferowany stopień wykształcenia - licencjat

Minimum 2 lata doświadczenia w sprzedaży rozwiązań IT B2B dużym korporacjom; lub

Osiągnięcia i doświadczenie w branży rozwiązań technicznych w roli sprzedażowej

Umiejętności komunikowania się w języku angielskim i polskim w mowie i w piśmie.

Umiejętność certyfikacji towaru, danych technicznych w IT - cloud computing, Wi-Fi, SD-WAN, Switching, VPN lub podobne

Umiejętności w zakresie prezentacji oferty

Gotowość do podróżowania.

Oferujemy:

Konkurencyjne wynagrodzenie

Program nauki

Możliwość dalszego rozwoju rynku w centralnej Polsce.

