

Търговски представител B2B гр. София

Кълиган България е търговска компания основана през 2011 година с основна дейност внос, дистрибуция, продажба, отдаване под наем и сервиз на устройства за филтриране на питейна вода и пречистватели на въздух. Нашата компания бе придобита от Waterlogic, водещ глобален дизайнер, производител, дистрибутор и доставчик на сервизни услуги на сертифицирани диспенсъри за филтрирана вода. През 2022 година успешно завърши обединението на Waterlogic и Culligan, с което се формира световен лидер в областта на филтрацията. Като най-иновативният производител в бранша ние можем да посрещнем неизменните всекидневни нужди на бизнеса по начин, който е икономически, социално отговорен и с грижа за природата.

Изключителните познания на екипа на Кълиган в областта на филтрацията превърнаха водата и въздуха в наша страст и мисия да осигурим най-професионалната и ориентирана към нуждите на клиента услуга. Нашите продукти отговарят на най-високите хигиенни норми и стандарти, притежават всички значими за индустрията сертификати.

Позицията на търговския представител бизнес клиенти предполага активна работа и търсене на нови клиенти с цел позициониране на нашата услуга като по този начин им позволим да предлагат за своите служители СВЕЖА, ФИЛТРИРАНА НА МЯСТО СТУДЕНА И ГАЗИРАНА ВОДА без нужда от пластмасови бутилки за еднократна употреба и излишна логистика.

ИЗИСКВАНИЯ

- Общителен, умеещ да привлече и задържи вниманието на събеседника;
- Креативен и съпричастен към потребностите на клиентите и проявяващ персонално отношение в обслужването им;
- Позитивен, уверен в себе си, упорит и последователен;
- Подкрепящ устойчиви и екосъобразни практики;
- Позитивен, адаптивен и екипен кандидат;
- Възможност за пътувания в страната.
- Добро владение на английски език.

За предимство се счита:

- Предимство би бил предишен опит свързан с продажба на услуги за корпоративни клиенти.

Основни отговорности

- Затвърждава позициите на компанията и присъединява нови клиенти;
- Активно търси и осъществява срещи и разговори с потенциални клиенти;
- Изгражда успешни търговски партньорски взаимоотношения;
- Поддържа актуална база данни с клиенти;
- Изготвя индивидуални оферти и договори;
- Следи за развитието на търговския потенциал на съществуващите клиенти;
- Постига заложените търговски цели.

Други лични качества

- Като човек вие сте силно ориентиран към целите, практическо решаване на проблеми и прецизен;
- Добър и ясен комуникатор;
- Амбициозен и много позитивен.

Какво предлагаме

- Възможност за развитие;
- Вашата работа ще окаже пряко влияние върху резултатите на компанията;
- Осигуровки върху реалното възнаграждение и атрактивни бонуси;
- Достъп до успешни търговски практики и обучения от най-голямата и иновативна компания в света Culligan;
- Интересна и динамична работа в малък и сплотен екип в нова, бързо развиваща се за България сфера;
- Приятна работна среда;
- Отговорна работа с клиенти - ползватели на нашите услуги са най-утвърдените и иновативни компании в страната;

Социални придобивки

- Отличен пакет Здравна Застраховка в Уника;
- Ваучери за храна: 200,00 лв. на месец
- Служебен телефон и автомобил

Ние предлагаме нашите услуги и сервиз на най-утвърдените и иновативни компании в страната.

Ако считате, че отговаряте на нашите условия, а ние на Вашите изисквания, моля изпратете подробна автобиография и актуална снимка . Моля, отбелязвайте позицията, за която кандидатствате.

Само одобрените кандидати ще бъдат поканени на интервю.