

Prodajni inženir

Aerosol je podjetje, ki razvija, proizvaja in podpira instrumente za meritve in raziskave ogljičnih aerosolov, in je ena vodilnih evropskih organizacij za temeljne raziskave na področju znanosti aerosolov. Naši izdelki so prisotni na vseh kontinentih, v več kot 70 državah: od rudnikov zlata v ZDA do ledenikov v Himalaji; od amazonskega pragozda do Sahare; od Svalbarda do južnega pola. Spletna stran podjetja: www.mageesci.com.

Zaradi stalne rasti poslovanja in uvajanja novega izdelka na trg želimo okrepiti aktivnosti v oddelku prodaje in marketinga. Prodajni inženir bo aktivno sodeloval z vodjo oddelka, marketingom, proizvodnjo in razvojem znotraj podjetja; na zunaj pa z distributerji in končnimi uporabniki. S svojim delom bo prispeval k nadaljnjemu izboljševanju odnosov s strankami, rezultatov oddelka prodaje in marketinga in s tem celotnega podjetja.

Ključne odgovornosti

- Podpora prodajnim kanalom – mreži distributerjev – v pred-prodajnih fazah.
- Priprava napovedi prodaje: zbiranje informacij, priprava poročil, napovedi, sledenje.
- Podpora pri pripravi dokumentacije za razpise.
- Prodaja končnim strankam: priprava ponudb, dokumentacije, odgovori na tehnična in komercialna vprašanja, demo kampanje.
- Podpora pri instalacijah: navodila, osnovna šolanja – na terenu in v Aerosolu.
- Sodelovanje na znanstvenih konferencah, simpozijih, delavnicah.
- Poznavanje in spremljanje konkurence in trga.
- Priprava, vzdrževanje, organiziranje prodajno - tehnične dokumentacije izdelkov in storitev.
- Pomoč pri vzdrževanju spletne strani: priprava dokumentacije.

Izobrazba:

- Univerzitetna izobrazba elektrotehnike, fizike ali strojništva; lahko tudi druga tehnično primerljiva.

Izkušnje:

- Najmanj 3 leta aktivnega dela v tehnični prodaji, na področju visoke tehnologije, znanstvenih instrumentov.
- Najmanj 1 leto dela z osebnim prodajnim planom za doseganje prodajnih ciljev.
- Poznavanje CRM sistemov – prednost imajo kandidati, ki poznajo delo s Salesforce.
- Izkušnje prodaje podjetjem, ki imajo več nivojev odločanja; poleg distributerjev so to predvsem javne inštitucije (agencije, direktorati, ministrstva, znanstveni in raziskovalni instituti).
- Prednost imajo kandidati, ki so imeli prejšnje zaposlitve na področjih okoljskih znanosti, laboratorijske opreme.



Znanja, spretnosti in sposobnosti

- Visoka motivacija pri prodaji tehničnih izdelkov, zanimanje za tehniko in znanost, povezano z okoljem in visoko tehnološkimi izdelki.
- Kandidat lahko samostojno dela z minimalnim nadzorom, prevzame pobudo in spelje projekt.
- Odlično tehnično razumevanje izdelkov prodaje.
- Zmožnost določanja prednostnih nalog za doseganje boljših rezultatov.
- Odlični medosebni odnosi z ostalimi zaposlenimi in strankami.
- Odlična sposobnost komunikacije v angleščini, v pisni in ustni obliki.
- Poslovno usmerjena miselnost, osredotočenost na stranke.
- Prodajne izkušnje v mednarodnem B2B okolju.
- Pripravljenost na potovanja.

Delovno mesto je v Ljubljani.

Prosimo, da prijave z življenjepisom, v slovenskem in angleškem jeziku, pošljete do 8.6.2018 na naslov: ranka.lah@aerosol.eu

Oglas na www.mageesci.com/about/careers.

Ljubljana, 25.5.2018

AEROSOL d.o.o.
Kamniška 41
1000 Ljubljana

Vaše podatke bomo hranili skrbno in varno z zakonodajo in skladno z izjavo o varnosti dostopno na naši spletni strani. Ne bomo jih uporabili za druge namene od potrjenih ali predali tretjim osebam.