

**W związku z dynamicznym rozwojem firmy poszukujemy kandydatów na stanowisko:**

## **Inżynier Sprzedaży Automatyki Przemysłowej**

Miejsce pracy: województwo opolskie

### **Zakres obowiązków**

- Utrzymywanie i rozwój relacji biznesowych z obecnymi klientami oraz aktywne poszukiwanie nowych.
- Kreowanie polityki sprzedażowej w podległym regionie.
- Doradztwo techniczne i obsługa klienta na każdym etapie procesu sprzedaży i realizacji wdrożeń.
- Współpraca z zespołem inżynierów na etapie przygotowania oferty i wdrożenia.

### **Nasze oczekiwania**

- Zdolności interpersonalne, pro-aktywna postawa i motywacja do pracy w handlu.
- Wykształcenie: średnie techniczne lub wyższe na jednym z kierunków: automatyka, robotyka, elektrotechnika, mechatronika lub pokrewne.
- Znajomość funkcjonowania urządzeń automatyki przemysłowej.
- Znajomość produktów i systemów stosowanych w automatyzacji przemysłowej.
- Umiejętność nawiązywania relacji biznesowych.
- Prawo jazdy kat. B.
- Dodatkowym atutem będzie:
  - Doświadczenie w sprzedaży urządzeń lub systemów automatyki przemysłowej;
  - Znajomość rynku oraz potencjalnych klientów w podległym regionie.

### **Co oferujemy w zamian**

- Atrakcyjne wynagrodzenie zasadnicze.
- Wysokie premie za realizację planu sprzedaży.
- Samochód służbowy.
- Umowę o pracę na pełny etat.
- Pracę w nowoczesnej firmie z uznaną marką o światowym zasięgu.
- Wsparcie zespołu technicznego w realizacji sprzedaży.
- Pakiet benefitów: karta Multisport, prywatna opieka medyczna, dofinansowanie nauki języków obcych, wyjazdy integracyjne, świadczenia urlopowe.
- Dostęp do profesjonalnych szkoleń zawodowych - firma posiada własne Centrum Szkoleń, dodatkowo otrzymujesz wsparcie coacha, z którym indywidualnie doskonalisz kompetencje.

**Informacji w sprawie rekrutacji udziela:**

**Sandra Samsel**

**Telefon: +48 574 474 789**

**Email: [sandra.samsel@illustro.com](mailto:sandra.samsel@illustro.com)**