

Jesteśmy firmą zajmującą się zaawansowaną analityką, rozwiązaniami Big Data, Business Intelligence, Data Science oraz szeroko pojętą sztuczną inteligencją.

Dla naszych klientów podejmujemy się rozmaitych wyzwań związanych z tymi obszarami. Często nie są to zagadnienia trywialne, wymagają badań i opracowania nowatorskiej koncepcji podejścia do problemu. W efekcie uzyskujemy rozwiązania, które są innowacyjne i dedykowane konkretnym potrzebom biznesowym.

Obecnie do naszego zespołu w Poznaniu poszukujemy osoby na stanowisko:

SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

ZAKRES OBOWIĄZKÓW:

- Aktywne poszukiwanie i pozyskiwanie nowych kontaktów biznesowych (cold calling, cold mailing, LinkedIn, networking)
- Prowadzenie pierwszego kontaktu z potencjalnymi klientami i badanie ich potrzeb
- Kwalifikacja leadów pod kątem dalszej współpracy
- Umawianie spotkań/rozmów dla zespołu sprzedaży
- Prowadzenie i aktualizowanie bazy kontaktów w systemie CRM
- Przygotowywanie krótkich podsumowań rozmów i przekazywanie informacji dalej w procesie sprzedaży
- Realizacja tygodniowych/miesięcznych celów w zakresie liczby kontaktów i umówionych spotkań

WYMAGANIA:

- Doświadczenie w sprzedaży, telemarketingu lub obsłudze klienta (mile widziane, niekoniecznie wymagane na starcie)
- Łatwość nawiązywania kontaktu i dobra komunikacja
- Odporność na odmowy i wytrwałość w działaniu
- Dobra organizacja pracy i samodyscyplina
- Podstawowa znajomość narzędzi CRM oraz pakietu Office
- Mile widziana znajomość branży IT lub chęć jej szybkiego poznania
- Znajomość języka angielskiego w stopniu komunikatywnym

CO OFERUJEMY:

- Wynagrodzenie podstawowe + premie za wyniki (liczba umówionych spotkań/pozyskanych leadów)
- Elastyczne godziny pracy / praca hybrydowa
- Wdrożenie i szkolenie na start
- Możliwość rozwoju w kierunku roli handlowca prowadzącego pełny proces sprzedaży

MILE WIDZIANE:

- Doświadczenie w pracy na podobnym stanowisku
- Znajomość technik prospectingu i podstaw sprzedaży B2B