

Regionalny Sprzedawca Usług Telekomunikacyjnych

Przedstawiciel handlowy

Opis stanowiska sprzedaż usług telekomunikacyjnych skierowanych do operatorów ISP / telekomunikacyjnych. sprzedaż usług telekomunikacyjnych Klientom Biznesowym (B2B), przygotowywanie ofert i prowadzenie negocjacji, odpowiedzialność za „portfel” pozyskanych Klientów, budowanie długotrwałych relacji z Klientami, monitorowanie rynku oraz analiza działań konkurencji. Wymagania min. roczne doświadczenie w branży telekomunikacyjnej w segmencie sprzedaży B2B, dobra znajomość rynku oraz usług telekomunikacyjnych opartych o technologie GSM . wysokie umiejętności negocjacyjne i sprzedażowe, zorientowanie na osiąganie i realizację celów. CV proszę wysłać na maila:

Date utworzenia: 02-02-2017