



Περιγραφή Θέσης εργασίας για πωλητή B2B

Code: RV-SALENG 01/24 (Θεσσαλονίκη)

Εταιρικό Προφίλ:

Η Robovision ιδρύθηκε το 2004 με στόχο να προσφέρει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες βιομηχανικού αυτοματισμού. Η εξειδίκευση μας είναι τα συστήματα μηχανικής όρασης με έξυπνες και προγραμματιζόμενες κάμερες, αισθητήρες και συστήματα ανάγνωσης κωδικών.

Περιγραφή Θέσης:

Ζητείται πωλητής για την έδρα μας στην Θεσσαλονίκη, που θα καλύπτει περιοχές της Μακεδονίας, Θεσσαλίας, και Θράκης.

1. Γενικά στοιχεία	
Τίτλος Θέσης	Πωλητής B2B
Τμήμα	Πωλήσεων
Αναφορά σε	Διευθυντή Πωλήσεων
2. Προσόντα	
<u>Απαραίτητα:</u>	
<ul style="list-style-type: none">• 2 χρόνια ελάχιστη προϋπηρεσία πωλήσεων B2B• Βασικές γνώσεις βιομηχανικών συστημάτων και αυτοματισμού• Γνώσεις των τεχνικών πωλήσεων και προσέγγισης πελατών• Επικοινωνιακός• Αποτελεσματική διαχείριση χρόνου και επίτευξη στόχων• Άριστες γνώσεις χειρισμού Η/Υ, MS Office• Γνώσεις Αγγλικών B2+• Δίπλωμα Οδήγησης	
<u>Προαιρετικά:</u>	
<ul style="list-style-type: none">• Γνώσεις χειρισμού CRM• Πτυχίο ανώτατης εκπαίδευσης	
3. Αρμοδιότητες	
<ul style="list-style-type: none">• Επικοινωνία με υπάρχων και μελλοντικό πελατολόγιο• Κατανόηση αναγκών και πρόταση λύσεων σε συνεργασία με το τεχνικό τμήμα• Καταγραφή δεδομένων σε CRM• Επισκέψεις σε πελάτες και follow up	



4. Παροχές

- Ικανοποιητικός μισθός και ασφάλιση
- Διάθεση αυτοκινήτου για επαγγελματική χρήση
- Κάλυψη εξόδων κινητής
- Διάθεση εταιρικού λάπτοπ
- Πρόσθετες παροχές βάση επίτευξης στόχων
- Συνεχή εξέλιξη μέσα από εκπαίδευση

Δικαιολογητικά:

- Βιογραφικό
- Αντίγραφα πτυχίων, διπλωμάτων, πιστοποιητικών (κατά περίπτωση)

Υποβολή αιτήσεων: careers@robovision.gr