

Nazwa: Inżynier sprzedaży

Kod: 243301

Synteza: Prowadzi działalność handlową na określonym obszarze (kraj, region, województwo) zależnie od zakresu obowiązków, podróżuje po terenie i oferuje produkty firmy, doradza klientowi w zakresie rozwiązań technicznych i sprzętowych lub aktywnie wspiera swoją wiedzą techniczną dystrybutorów produktów firmy w kwestiach technicznych, organizacyjnych i handlowych.

Zadania zawodowe:

- sprzedaż produktów firmy na obszarze działania;
- kontakty z potencjalnymi klientami, przygotowywanie ofert, prezentowanie wyrobów;
- zdobywanie informacji o potrzebach klientów w zakresie produktów oferowanych przez firmę;
- samodzielne rozwiązywanie bieżących problemów technicznych klientów lub prowadzenie negocjacji handlowych, doradzanie klientom w zakresie modelu urządzenia, sposobu kompletowania urządzeń i ich instalacji oraz harmonogramu dostaw i montażu;
- uzupełnianie wiedzy z dziedziny techniki oferowanej przez firmę;
- uczestniczenie w targach, sesjach i konferencjach organizowanych w celu promocji wyrobów firmy;
- szkolenie personelu handlowego;
- organizowanie lub zlecanie akcji reklamowych produktów firmy;
- pilotowanie dostaw do klientów;
- uczestniczenie w obsłudze urządzeń i sprzętu po sprzedaży;
- tworzenie pozytywnego wizerunku firmy i jej produktów;
- analizowanie rynku i możliwości wzrostu sprzedaży oraz działania konkurencji.