

Η **peopleatwork**-hellas είναι ο αποτελεσματικός συνεργάτης των εταιριών σε θέματα στελέχωσης και ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού τους, το γραφείο-boutique που μπορεί να εστιάζει και να καλύπτει με συνέπεια και επαγγελματισμό τις ανάγκες των εταιριών και των υποψηφίων.

Ο πελάτης μας είναι εταιρία ανάπτυξης λογισμικού, θυγατρική γερμανικής εταιρίας, με έδρα την ανατολική Θεσσαλονίκη. Στα πλαίσια της εμπορικής ανάπτυξης της εταιρίας στην ελληνική αγορά, αναζητούνται κατάλληλοι/ες υποψήφιοι με στόχο την κάλυψη της παρακάτω θέσης στελέχους πωλήσεων, με έδρα την **Θεσσαλονίκη ή Αθήνα**

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

(κωδ BDM-25)

Το έργο: Η εμπορική ανάπτυξης της εταιρίας στην ελληνική αγορά, με ανάληψη έργων στην επικράτεια σε ιδιωτικούς ή δημόσιους φορείς.

Καθήκοντα:

- Ανάπτυξη και διατήρηση πελατολογίου B2B, σε εταιρίες του ιδιωτικού και του ευρύτερου δημόσιου τομέα (Υπουργεία, Περιφέρειες, Νομαρχίες, ΔΕΚΟ, ΤΟΠΙΚΗ ΑΥΤΟΔΙΟΙΚΗΣΗ, κ.α.)
- Παρουσίαση και προώθηση προϊόντων και υπηρεσιών IT
- Ευθύνη για την πώληση εξατομικευμένων προϊόντων και σύνθετων λύσεων πληροφορικής που απαιτούν συμβουλές.
- Κατανόηση των αναγκών των πελατών και παροχή κατάλληλων λύσεων
- Συνεχής αναζήτηση προκηρύξεων δημόσιων διαγωνισμών, σύνταξη προσφορών και παρακολούθηση πωλήσεων
- Συνεργασία με τα υπόλοιπα τμήματα για την υλοποίηση έργων

Προδιαγραφές θέσης:

- Σπουδές διοίκησης επιχειρήσεων, marketing ή πληροφορικής
- Προϋπηρεσία σε B2B πωλήσεις, ιδανικά στον χώρο της πληροφορικής
- Εμπορικό προφίλ, με ικανότητα κατανόησης και επεξεργασίας στατιστικών στοιχείων πωλήσεων, κόστους και κέρδους
- Ικανότητα έρευνας αγοράς και στοχευμένης οργάνωσης επισκέψεων σε πελάτες
- Επιθυμητή εμπειρία στην παρακολούθηση προκηρύξεων δημόσιων διαγωνισμών, και στη διαδικασία υποβολής τεχνικο-οικονομικών προσφορών για έργα στο δημόσιο τομέα
- Καλή γνώση τεχνολογικών προϊόντων και υπηρεσιών IT και προσήλωση στις νέες τεχνολογίες
- Επιθυμητή εκπαίδευση σε θέματα τεχνικών πωλήσεων, διαπραγματεύσεων και εξυπηρέτησης πελατών
- Καλή γνώση και χρήση Αγγλικών
- Ικανότητα αποτελεσματικής επικοινωνίας, επιχειρηματολογίας, πειθούς, συνεργασίας και ανάπτυξης διαπροσωπικών σχέσεων
- Αποδεδειγμένη ικανότητα επίτευξης στόχων πωλήσεων και δυναμικής ανάπτυξης του πελατολογίου
- Δυνατότητα επαγγελματικών επισκέψεων και ταξιδιών κατά περίπτωση σε όλη την επικράτεια
- Άτομο με επαγγελματισμό και ικανότητα ανάπτυξης πρωτοβουλιών

- Οργανωτικότητα και προσανατολισμός στο αποτέλεσμα
- Δίπλωμα οδήγησης, χωρίς περιορισμούς για ταξίδια εντός Ελλάδας

Οι υποψήφιοι/ες που πληρούν τις προϋποθέσεις καλούνται να αποστείλουν άμεσα το βιογραφικό τους σημείωμα (με φωτογραφία), αναγράφοντας των κωδικό της θέσης στο careers@peopleatwork-hellas.gr

Ενημερώνουμε τους υποψήφιους πως κατά τη διαδικασία υποβολής βιογραφικών σημειωμάτων και αξιολόγησης των υποψηφίων ζητείται η συναίνεσή τους για την επεξεργασία των προσωπικών τους δεδομένων και την πιθανή προώθησή τους στην ενδιαφερόμενη εταιρία.

*Ολες οι υποψηφιότητες λαμβάνουν απάντηση και
αντιμετωπίζονται με εχεμύθεια και επαγγελματισμό.*