

PARTNER BIZNESOWY PLAY

Obszar działania:

Sprzedaż – Rynek Biznesowy

Miejsce pracy:

- A) województwo pomorskie, zachodnio-pomorskie, kujawsko-pomorskie, i warmińsko-mazurskie,
- B) województwo śląskie, małopolskie, opolskie
- C) województwo mazowieckie

Forma zatrudnienia:

Umowa Dealerska

Nadrzędne zadanie:

Budowa i zarządzanie siecią sprzedaży, profesjonalna i kompleksowa obsługa Klientów Biznesowych na wyznaczonym terenie

Opis obowiązków:

- tworzenie sieci sprzedaży zgodnie z założeniami Operatora
- zarządzanie podległą siecią sprzedaży Doradców Biznesowych
- pozyskiwanie Klientów Biznesowych z określonego segmentu rynku telekomunikacyjnego
- sprzedaż produktów i usług Operatora PLAY
- przestrzeganie standardów i procedur obowiązujących w PLAY
- monitorowanie działań konkurencji
- prowadzenie negocjacji handlowych oraz zapewnienie obsługi posprzedażnej

Wymagania:

- doświadczenie w sprzedaży i zarządzaniu zespołem handlowców
- znajomość rynku telekomunikacyjnego
- wysokie umiejętności organizacyjne
- przedsiębiorczość

Zgłoszenia i pytania

Play_biznes@germanos.pl

Urszula Kulma 790 030 001