

Specjalista ds. sprzedaży i marketingu

Miejsce pracy: Powiat włoszczowski, Powiat radomszczański

Jeżeli posiadasz umiejętności w zakresie tworzenia i dystrybucji oferty, ta praca jest dla Ciebie.

Zakres obowiązków:

- przyjmowanie zgłoszeń klientów – pierwsza linia obsługi technicznej i sprzedażowej,
- budowanie dobrych relacji z klientami,
- działania w zakresie pozyskiwania klientów B2B i B2C (cold calling) i raportowanie wyników,
- przygotowywanie umów na usługi telekomunikacyjne oraz obsługa administracyjna dokumentacji i procesu sprzedażowego,
- koordynacja i przygotowanie materiałów reklamowych oraz ofert sprzedażowych,
- zarządzanie logistyką reklamową i akcjami promocyjnymi,
- realizacja stałej komunikacji marki ze światem zewnętrznym (strona firmowa, media społecznościowe, e-mail marketing),
- organizowanie i koordynowanie akcji handlowych i marketingowych,
- prowadzenie działań reklamowych w Internecie (Facebook, Instagram, itp.),
- monitorowanie runku usług telekomunikacyjnych, ofert konkurencji oraz przygotowywanie propozycji zmian i rozwoju oferty firmy.

Wymagania:

- biegła znajomość obsługi komputera i podstawowych programów biurowych – MS Office,
- umiejętność dobrej organizacji pracy i rozwiązywania problemów,
- znajomość obsługi mediów społecznościowych i narzędzi do marketingu e-mailowego,
- lekkie pióro, tj. łatwość w tworzeniu krótkich i dłuższych form tekstowych na potrzeby komunikacji i promocji usług,
- komunikatywność i umiejętność pracy w zespole,
- wysoka kultura osobista i skuteczność działań,
- dbanie o czystość lokalu oraz o powierzone mienie,
- duża samodzielność, zapał i chęć do pracy,
- uczciwość, sumienność i dyspozycyjność,
- praca w oparciu o harmonogram zleconych działań oraz rozliczanie efektów.

Oferujemy:

- stabilność zatrudnienia – umowa o pracę,
- oferujemy pracę w młodym zespole,
- dobrą atmosferę w pracy,
- niezbędny sprzęt do pracy – laptop, telefon służbowy,
- udział w budowaniu najwyższej jakości sprzedawanych usług telekomunikacyjnych,
- szkolenia w zakresie umiejętności miękkich i technicznych.

Jeżeli spełniasz powyższe wymagania i chcesz podjąć z nami współpracę prześlij do nas Swoje CV drogą elektroniczną na adres: praca@conect.net.pl

Oferta ważna do 27.01.2022 r.

Prowadzimy trzy stopniowy proces rekrutacji:

1. Analiza zgłoszenia kandydata.

Sprawdzimy Twoje CV i dokonamy wstępnej selekcji kandydatów. Pracodawca odpowie tylko na wybrane zgłoszenia.

2. Kontakt ze strony pracodawcy.

Pracodawca skontaktuje się z wybranymi kandydatami w celu przeprowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej. Przed ustaleniem terminu rozmowy, możemy Cię poprosić o przedstawienie referencji lub dotychczasowych osiągnięć zawodowych. Mile jest widziane przedstawienie własnego portfolio wykonanych prac, grafik, lub stworzonych stron internetowych. W ramach tego etapu kwalifikacyjnego możemy Cię poprosić o stworzenie grafiki reklamowej aby sprawdzić Twój styl i zmysł artystyczny.

3. Wybór kandydata.

Pracodawca dokona oceny kandydatów, z którymi zostaną przeprowadzone rozmowy. Pracodawca oceni też przedstawione osiągnięcia i prace. Po dokonaniu oceny skontaktujemy się z wybranym kandydatem w celu nawiązania współpracy.