



Area Sales Manager Transport Ciężki (TSL)

Twój Zakres Obowiązków

- Aktywne poszukiwanie i nawiązywanie kontaktów z potencjalnymi klientami w branży transportu ciężkiego (TSL)
- Sprzedaż usług z zakresu zarządzania flotą i optymalizacji procesów biznesowych
- Utrzymywanie dobrych relacji z Klientami opartych na partnerskiej współpracy
- Realizacja założonych celów sprzedażowych i raportowanie wyników
- Reprezentowanie marki Cartrack na podległym terenie

Wymagania

- Min. 2-3-letnie doświadczenie w sprzedaży usług GPS dla branży TSL (warunek konieczny)
- Praktyczna znajomość specyfiki transportu ciężkiego, w tym zasad czasu pracy kierowców i działania tachografów
- Dobra znajomość lokalnego rynku i umiejętność poruszania się w środowisku biznesowym TSL
- Rozwinięte umiejętności interpersonalne oraz negocjacyjne
- Samodzielność, dobra organizacja pracy i nastawienie na realizację celów

Oferujemy

- Zagwarantowaną podstawę oraz premię bez górnego limitu
- Umowę dopasowaną do Twoich oczekiwań (umowa o pracę, B2B, umowa zlecenie)
- Niezbędne narzędzia pracy (samochód służbowy, laptop, telefon)
- Szkolenia produktowe oraz warsztaty sprzedażowe
- Wsparcie kadry managerskiej i trenerów sprzedaży
- Wyjazdy integracyjne, konkursy sprzedażowe
- Prywatną opiekę medyczną oraz kartę sportową Multisport



APLIKUJ: [KLIK](#)