



Przedstawiciel Handlowy w branży TSL

Opis oferty pracy

- aktywna rozbudowa bazy Klientów z branży TSL, budowanie i utrzymywanie długoterminowych relacji biznesowych
- prowadzenie wstępnych rozmów handlowych w zakresie usług cyfrowych dokumentów celnych
- kontakt bezpośredni, telefoniczny oraz mailowy z potencjalnymi i obecnymi Klientami (klienci zlokalizowani głównie w portach, dużych węzłach oraz przy granicy państwa)
- aktualizowanie danych w bazie CRM, współpraca z działem sprzedaży
- kreowanie pozytywnego wizerunku firmy
- analiza potrzeb Klientów
- realizacja określonych planów sprzedażowych, raportowanie efektów swoich działań

Kwalifikacje

- doświadczenie w pracy w branży TSL i/lub wykształcenie kierunkowe
- doświadczenie zawodowe w obszarze sprzedaży poparte wynikami
- znajomość dokumentacji i procesów celno-spedycyjnych
- znajomość przepisów w zakresie transportu wewnątrz UE i poza UE
- łatwość w nawiązywaniu kontaktów, umiejętność budowania relacji z Klientami
- umiejętność właściwej identyfikacji potrzeb Klientów
- profesjonalizm, wysoka kultura osobista
- bardzo dobra organizacja pracy, samodzielność, zorientowanie na wynik
- prawo jazdy kat. B i gotowość do odbywania podróży służbowych na terenie całego kraju
- znajomość pakietu MS Office
- mile widziana znajomość j. angielskiego
- mile widziana własna baza klientów w branży TSL

Dodatkowe informacje

Oferujemy:

- zatrudnienie na podstawie umowy o pracę lub B2B (wg preferencji kandydata) w strukturze stabilnej, międzynarodowej firmy o długoletniej tradycji na rynku
- hybrydowy model pracy: praca w terenie (cała Polska) + praca zdalna
- wynagrodzenie zasadnicze + premia za wyniki
- rozbudowany pakiet socjalny z możliwością wyboru benefitów, prywatna opieka medyczna, kursy językowe, ubezpieczenie na życie, dodatkowe dni urlopu, program poleceń pracowniczych
- nowoczesne narzędzia pracy, w tym samochód służbowy z możliwością wykorzystywania do celów prywatnych

APLIKUJ: [KLIK](#)



APLIKUJ TERAZ!