

Założona ponad 30 lat temu w Kerpen w Niemczech firma OHRA jest przynoszącym wielomilionowe zyski liderem rynku w specjalistycznym obszarze urządzeń do składowania, który cieszy się wyjątkową reputacją w odniesieniu do jakości, wyników, innowacji oraz know-how w zakresie zastosowań i jest częścią rodzinnej grupy firm o mocnej pozycji na rynku międzynarodowym.

Firma inwestuje obecnie w przyszłe zasoby sprzedażowe w Europie, aby kontynuować organiczny wzrost na kluczowych pod względem atrakcyjności rynkach. Polska to rynek, na którym firma OHRA dostrzegła wciąż rosnący potencjał zrównoważonego wzrostu, dlatego chcemy zatrudnić **technicznego konsultanta ds. sprzedaży** w celu wzmocnienia naszej pozycji na rynku tak szybko, jak to możliwe.

technicznych konsultantów ds. sprzedaży

Polska – Obszar północny

Firma

Od samego początku firma OHRA skupiała się na zapewnianiu rozwiązań, które spełniają kompleksowe i bardziej wymagające potrzeby klientów. OHRA zainwestowała w specjalistyczne urządzenia i produkcję, by móc sprostać tym często spotykanym wymaganiom, oraz wysunęła się na pozycję lidera w zakresie obchodzenia się z produktami wielkogabarytowymi i ich przechowywania we wszystkich branżach, ale w szczególności w przemyśle drzewnym, budowlanym i metalowym.

Firma OHRA stała się liderem rynku w zakresie jakości poprzez produkowanie najmocniejszych i najbardziej wytrzymałych produktów, osiągając najlepsze wyniki w zakresie ładowności. Międzynarodowe zespoły ds. sprzedaży ściśle ze sobą współpracują. Międzynarodowi przedstawiciele handlowi, krajowy i wewnętrzny personel ds. sprzedaży wraz z kierownikami projektów spotykają się regularnie w celach szkoleniowych, jak również by wymieniać doświadczenia

Rola

Wybrany kandydat powinien posiadać doskonałe umiejętności negocjacyjne i być nastawionym na sukces. Praca na tym stanowisku będzie obejmować kontakty z szerokim spektrum osób od pracowników hali fabrycznej po osoby na stanowiskach dyrektorskich. W związku z tym warunkiem wstępnym jest co najmniej 5-letnie doświadczenie w branży sprzedaży produktów przemysłowych. Miejsce pracy będzie charakteryzowało się dużą niezależnością i wiązało się z pracą zarówno w domu, jak i odbywaniem częstych podróży klientów, w celu :

- Utrzymywanie i rozwijanie relacji z obecnymi klientami oraz zapewnianie im fachowej opieki.
- Zapewnianie rozwiązań w zakresie składowania dostosowanych do wymogów logistycznych klientów pod kątem obchodzenia się z materiałami.
- Identyfikowanie możliwości z potencjałem w określonym obszarze w celu zapewniania rozwiązań dla wymogów logistycznych tych możliwości pod kątem obchodzenia się z materiałami.
- Aktywne pozyskiwanie i dalsze zajmowanie się zapytaniami otrzymywanymi bezpośrednio od klientów, z centrali czy za pośrednictwem reklam w gazetach lub magazynach.
- Zapewnianie, dalsze zajmowanie się i dostosowywanie wycen dla klientów zgodnie z odpowiednimi regulacjami/wytycznymi dotyczącymi obchodzenia się z materiałami, transportem i instalacją.
- Organizowanie i branie udziału w targach i wystawach zgodnie z uzgodnieniami z centralą, a także planowanie i wdrażanie kampanii reklamowych według budżetów zatwierdzonych przez centralę.

- Regularne przysyłanie do centrali istotnych informacji na temat obsługi uwzględniających dane na temat sprzedaży, prognozy itd.
- Zapewnianie usług posprzedażnych i wsparcia, w tym przetwarzanie zamówień podczas procesu produkcji oraz instalacji w zakładzie klienta.

Wynagrodzenie

- Atrakcyjne wynagrodzenie podstawowe (zgodne z lokalnymi poziomami wynagrodzenia)
- Prowizja (ochrona przez pierwsze 6–12 miesięcy)
- Ustawowy urlop
- Zwrot kosztów dojazdu
- Telefon komórkowy
- Laptop/drukarka
- Zwrot kosztów podróży takich jak paliwo, noclegi przesyłki pocztowe, telefon, ISDN itd.

Kandydat otrzyma także następujące wsparcie:

- Szkolenie wewnętrzne w OHRA w Niemczech przez pierwszy okres zatrudnienia.
- Wdrożenie w rynek i szczegółowe zaznajomienie z rynkiem oraz produktami dzięki wsparciu wewnętrznego działu projektowego i polskiego personelu ds. sprzedaży.
- Ciągłe wsparcie ze strony personelu OHRA.
- Zapewnienie informacji technicznych przez centralę (dział techniczny) w dowolnym momencie.
- Dostosowane przetwarzanie zamówienia przez specjalistę zorientowanego na danego klienta.
- Zapewnianie najnowszej literatury i materiałów/narzędzi roboczych przez firmę OHRA.

Wymagane umiejętności i doświadczenie

- Tytuł inżynierski lub porównywalny stopień wykształcenia technicznego
- 5-letnie doświadczenie w przemyśle, idealnie w sprzedaży i/lub obsłudze kluczowych klientów
- Biegła znajomość języka niemieckiego lub angielskiego
- MS Office

Główne kompetencje

- Orientacja na klienta
- Wiedza na temat przemysłu
- Aplikacje informatyczne
- Relacje z klientem
- Zdolności organizacyjne

Aplikacje

Kompletne aplikacje wraz z CV w języku angielskim lub niemieckim należy wysłać za pośrednictwem poczty e-mail lub tradycyjnej na adres:

OHRA Regalanlagen GmbH

FAO: Mr. Raymond Wolsey
Export Sales Manager
Alfred-Nobel str. 24-44
50169 Kerpen, Niemcy
E-mail: wolsey@ohra.de

www.ohra.pl