

Nazwa: Inżynier sprzedaży technologii i usług teleinformatycznych

Kod: 243401

Synteza: Odpowiada za tworzenie i realizację polityki handlowej oraz kreowanie nowych ofert produktów i usług teleinformatycznych; analizuje obowiązujące trendy na rynku, postępowanie konkurencji i sporządza plan działania w zakresie wzrostu sprzedaży; zajmuje się sprzedażą technologii i usług teleinformatycznych poprzez nawiązywanie kontaktów biznesowych oraz budowanie i utrzymywanie stałych relacji z klientami w branży ICT.

Zadania zawodowe:

- opracowywanie długofalowej polityki handlowej w zakresie sprzedaży technologii i usług ICT oraz organizowanie działań handlowych w tym obszarze;
- identyfikowanie i analizowanie potrzeb klientów oraz kreowanie rozwiązań odpowiadających na te potrzeby;
- opracowywanie procedur, procesów, instrukcji i wytycznych związanych z realizacją sprzedaży technologii i usług ICT;
- nawiązywanie, budowanie i utrzymywanie relacji z klientami z branży ICT;
- uczestniczenie i współdziałanie z innymi działami w procesie sprzedaży rozwiązań ICT przez przygotowywanie ofert handlowych i wycen, sporządzanie projektów umów, prowadzenie negocjacji handlowych z klientami, organizowanie akcji marketingowych wspierających sprzedaż, przygotowywanie i wdrażanie działań marketingowych;
- rozwiązywanie bieżących problemów technicznych klientów oraz doradzanie klientom w zakresie modelu urządzenia, sposobu kompletowania urządzeń i ich instalacji oraz harmonogramu dostaw i montażu;
- uczestniczenie w procesie dostawy urządzeń / produktów do klienta oraz pozostawanie w kontakcie z klientem po sprzedaży, zapewniając mu konsultacje w zakresie obsługi i funkcjonalności dostarczonych urządzeń / produktów;
- sprawowanie osobistej opieki nad wybraną grupą produktową ICT.

Dodatkowe zadania zawodowe:

- podejmowanie działań wizerunkowych na rzecz firmy oraz dbanie o tworzenie pozytywnego wizerunku firmy i oferowanych produktów;
- szkolenie personelu handlowego.