



СПЕЦИЈАЛИСТ ЗА ПРОДАЖБА

број на работни места: 2



Полно работно време



Скопје

КОИ СМЕ НИЕ ?

НЕОТЕЛ ДОО Скопје е еден од водечките телекомуникациски оператори во земјата и регионот, чија основна дејност е понуда и обезбедување на широкиот спектар на телекомуникациски услуги, наменети за задоволување на секојдневните потреби на бизнис и резиденцијалните корисници.

Како компанија водиме грижа за секој наш вработен, преку обезбедување на одлични услови за работа, професионални усовршувања и обуки, со цел градење на личен кариерен пат и напредување во компанијата.

Нашата култура е негување на позитивен и оптимистички дух кој е отворен за нови размислувања, а особен акцент даваме на градење и оддржување на силните врски внатре во компанијата, но и со корисниците на нашите услуги.

Во моментов имаме потреба од две нови работни позиции **“Специјалист за продажба”**, а избраните кандидати ќе му се приклучат на нашиот тим за бизнис продажба во компанијата.

ЦЕЛ НА РАБОТНАТА ПОЗИЦИЈА

Комплетно менаџирање на сите процеси во делот на директна продажба и предпродажба (домашна и меѓународна), преку креирање на стратешки и долгорочен партнерски однос со клучни бизнис корисници, како и планирање и исполнување на поставените компаниски цели.



КОИ ЌЕ БИДАТ ТВОИТЕ ОДГОВОРНОСТИ:

- Водење, унапредување и промоција на продажбата во земјата и странство;
- Комуникација со постоечки и потенцијални корисници со цел презентација, промоција и продажба на услугите на компанијата;
- Реализација на деловни состаноци и презентации;
- Подготовка на понуди за корисниците, според нивните моментални потреби;
- Воспоставување, градење и оддржување на силни врски со корисниците;
- Идентификување и отварање на нови бизнис можности, истражување и анализа за проширување на соработката со корисниците;
- Промовирање на портфолиото на услуги на компанијата, преку директна комуникација со корисници и преку присуство на настани, како и следење на нивното задоволство;
- Давање на препораки за подобрување на приходите и услугите;
- Следење и постигнување на финансиски резултати и таргети

ОБРАЗОВАНИЕ И КВАЛИФИКАЦИИ:

- Завршено високо образование (предност ќе биде Економски или некој од техничките факултети);
- Напредни продажни, преговарачки и комуникациски вештини;
- Работно искуство во продажба од минимум 3 години;
- Одлично познавање на сите апликации на Microsoft Office пакетот;
- Работно познавање на CRM системи;
- Познавање на информатички технологии и комуникации;
- Задолжително одлично познавање на англиски јазик (пишан и говорен);
- Возачка дозвола Б категорија

ШТО БАРАМЕ ОД ТЕБЕ:

- Да имаш развиени организациски, комуникациски и преговарачки вештини;
- Да си тимски играч и да можеш да обезбедиш ефикасна и континуирана поддршка и соработка со колегите од тимот;
- Да имаш професионален пристап и однос кон работните обврски;
- Да поседуваш висок степен на одговорност, ефективност и ефикасност;
- Да си флексибилен, приспособлив, трудољубив;
- Да имаш мотивација за учење и инвестирање во сопственото знаење;
- Способност за добро приоритизирање на работните обврски;



Доколку горенаведените критериуми одговараат на твојот личен профил и можеш да допринесеш со твоите способности, сакаш динамична средина и да работиш со млад тим, сакаш да инвестираш во твојот развој како личност и значајно ти е напредување на кариерен план, ја очекуваме твојата апликација на нашата e-mail адреса: hr@neotel.mk

ШТО НУДИМЕ:

- Платени обуки и усовршувања, кои ќе ти помогнат да напредуваш како во компанијата така и надвор од неа;
- Можност за напредок преку давање приоритет при отварање на нова позиција во НЕОТЕЛ ДОО Скопје;
- Субвенционирање во спортски активности

! Само кандидатите кои ги исполнуваат горенаведените услови ќе бидат контактирани и ќе влезат во процесот на интервјуирање.

ВАЖНО:

Доколку се согласувате Вашите резимеа да бидат зачувани во нашата база за идни работни позиции, Ве молиме да не информирате со изречно наведување дека давате согласност за тоа.

Рокот за поднесување на апликации е до 30.11.2022

