

Περιγραφή καθηκόντων για Επιστημονικός υπεύθυνος πωλήσεων (sales engineer)

Λήψη εισερχομένων τηλεφωνικών κλήσεων, φάξ, emails υποψηφίων πελατών.
Καταχώρηση κλήσεων σε CRM (GALAXY της Singular Logic)

Ηλεκτρονική αλληλογραφία και συζήτηση μαζί τους τηλεφωνικά ή δια ζώσης για την διερεύνηση των αναγκών τους και υπόδειξη των υπάρχοντων επιλογών.

Τελική επιλογή του κατάλληλου εξοπλισμού και προσφορά.

Καταχώρηση προσφορών σε CRM (GALAXY της Singular Logic) και follow ups

Μετασχηματισμός της προσφορά σε παραγγελία και καταχώρηση σε ERP (GALAXY της Singular Logic).

Ενημέρωση της αποθήκης και του υπευθύνου αγορών για τις ανάγκες που γεννά η παραγγελία.

Παρακολούθηση όλων των σταδίων της παραγγελίας αυτής, ως υπεύθυνος της, απο την αρχή εως τη συσκευασία, αποστολή, παραλαβή απο πελάτη, και επίδειξη λειτουργίας του εξοπλισμού.

Μπορεί να χρειαστούν ημερήσια ταξίδια για παραδόσεις σε Στερεά Ελλάδα ή Πελοπόννησο ενω μπορεί να χρειαστεί και μιά φορά το χρόνο μια εκπαίδευση ή επίσκεψη σε εμπορική εκθεση στην Ευρώπη.

Ο υποψήφιος για αυτή τη θέση θα πρέπει να διαθέτει.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ (Συνεργάζεται με τους συναδέλφους του και την ιεραρχία χωρίς να δημιουργεί προβλήματα)

ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΑ (Να αντεπεξέρχεται σε εργασίες που ανέλαβε σε συγκεκριμένα χρονοδιαγράμματα χωρίς την συνεχή επίβλεψη)

ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΤΙΚΟΤΗΤΑ (Προσαρμόζεται εύκολα στις αλλαγές των καταστάσεων και των καθηκόντων. Προβλέπει τις ανάγκες και παίρνει πρωτοβουλίες όταν το απαιτούν οι συνθήκες)

ΚΑΛΗ ΠΡΟΔΙΑΘΕΣΗ & ΝΟΟΤΡΟΠΙΑ (Να αποδέχεται οδηγίες και να έχει προδιάθεση να δεχτεί συμβουλές για την εργασιακή του/της βελτίωση). Να είναι εξωστρεφής, να διαθέτει ομαδικό πνεύμα, ευχέρεια στο λόγο τηλεφωνικά και δια ζώσης, διάθεση για προσφορά σε περιβάλλον εντατικής εργασίας.

Η πολύ καλή γνώση της Αγγλικής γλώσσας είναι υποχρεωτική.

Οι δεξιότητες εργασίας σε H/Y, MS Office σε περιβάλλον δικτύου, είναι υποχρεωτικές. Γνώσεις σε CRM, ERP επιθυμητές.