

Etmus jest serwisem partnerskim w Grupie Volvo Polska , który obsługuje marki Renault Trucks i Volvo Trucks. Jesteśmy firmą o wieloletnim doświadczeniu i wyróżnia nas innowacyjność. Nasze wartości to: etyka, współdziałanie i spełnianie

Jako nasz pracownik masz szansę dołączyć do globalnego, różnorodnego zespołu ludzi pełnych energii, pasji i szacunku dla człowieka, którzy razem chcą być liderem w zrównoważonych rozwiązaniach transportowych. Jako partner Renault Trucks w Grupie Volvo , dostarczamy klientom nie tylko samochody ciężarowe, ale całą gamę usług dodatkowych wspierających biznes transportowy. Grupa Volvo jest jednym z czołowych światowych producentów samochodów ciężarowych, autobusów, maszyn budowlanych oraz systemów napędowych do łodzi motorowych i urządzeń przemysłowych.

**W chwili obecnej poszukujemy osób na stanowisko:**

**Reprezentant Handlowy Renault Trucks**

**Lokalizacja: Biała Podlaska**

Szukamy ambitnego Reprezentanta Handlowego do Działu Sprzedaży Renault Trucks, który potrafi nie tylko sprzedawać, ale także słuchać. Takiego, który podczas rozmowy handlowej buduje atmosferę profesjonalizmu i życzliwości wobec klienta.

**Od kandydatów oczekujemy:**

Kandydat na to stanowisko powinien charakteryzować się wysokim poziomem zaangażowania i samodzielności, orientacją na cele, metodycznością w wyszukiwaniu nowych klientów, wytrwałością i umiejętnością efektywnej pracy zespołowej, dominującą chęcią nauki i sukcesu w sprzedaży, umiejętnością dążenia do utrzymywania długofalowych relacji z klientami i ich obsługą konsultacyjną na wysokim poziomie satysfakcji, naturalnymi predyspozycjami wzbudzania zaufania u innych ludzi. Bardzo duży nacisk kładziemy również na umiejętność współpracy z osobami z innych działów w naszej organizacji, a w szczególności z działem serwisu pojazdów, leasingiem fabrycznym VFS oraz działem produktów miękkich i wsparcia sprzedaży.

Oczekujemy doświadczenia w sprzedaży, a znajomość branży motoryzacyjnej będzie dodatkowym atutem.

**Co nas wyróżnia?**

Praca na tym stanowisku zapewni Ci perspektywy rozwoju w organizacji sprzedaży.

Damy Ci narzędzia wspomagające sprzedaż pojazdów oraz usług dodatkowych.

Zagwarantujemy Ci podstawę i motywujący system prowizyjny uzależniony od wyników sprzedaży samochodów ciężarowych oraz produktów finansowania, telematyki, kontraktów serwisowych, jak również narzędzia pracy w postaci samochodu służbowego, telefonu komórkowego i laptopa oraz pakiet opieki medycznej w Medikuz . Oferujemy również atrakcyjne świadczenia w ramach Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych.

**Zakres odpowiedzialności:**

Do Twoich obowiązków będzie należała sprzedaż nowych pojazdów ciężarowych Renault Trucks, usług i produktów serwisu , kontraktów serwisowych, finansowania fabrycznego, systemu telematycznego,,

szkoleń doskonalenia ekonomicznej jazdy, ciągłe dążenie do pozyskiwania nowych klientów, systematyczne uzupełnianie informacji w CRM, pozwalające na utrzymywanie efektywnych kontaktów z dotychczasowymi klientami oraz raportowanie postępów w pozyskiwaniu nowych.

#### **ZADANIA:**

- sprzedaż nowych i używanych pojazdów ciężarowych Renault Trucks
- sprzedaż usług i produktów serwisu
- pozyskiwanie nowych klientów

#### **WYMAGANIA :**

- wysoki poziom zaangażowania i samodzielności,
- orientacja na cele i sukces w sprzedaży
- metodyczność w wyszukiwaniu nowych klientów
- wytrwałość i umiejętność efektywnej pracy zespołowej
- chęć nauki i rozwoju
- umiejętność utrzymywania długofalowych relacji z klientami
- umiejętność współdziałania
- doświadczenie w sprzedaży
- mile widziana znajomość branży motoryzacyjnej i języków obcych

#### **OFERUJEMY:**

- ciekawą pracę w firmie o ugruntowanej pozycji rynkowej
- perspektywy rozwoju i nauki
- motywujący system prowizyjny uzależniony od wyników sprzedaży samochodów ciężarowych, usług serwisu i produktów miękkich (finansowania, telematyki, kontraktów serwisowych)
- narzędzia wspomagające sprzedaż (samochód służbowy, telefon komórkowy, laptop)
- pakiety opieki medycznej, świadczenia z ZFŚS

Przyślij do nas swoje CV: [rekrutacja@etmus.pl](mailto:rekrutacja@etmus.pl)

W temacie maila proszę o wpisanie: Reprezentant Handlowy Renault Trucks / Biała Podlaska .

Dołącz krótki list motywacyjny. List ten powinien bezpośrednio dotyczyć tego stanowiska i tłumaczyć dlaczego – Twoim zdaniem – jesteś idealnym kandydatem.

Jeśli zaprosimy Cię na rozmowę, przygotuj się. Dowiedz się więcej o Renault Trucks oraz Etmus, o oferowanych przez nas modelach i usługach dodatkowych. Przygotuj sobie kilka pytań, na które nie znalazłeś odpowiedzi w tym ogłoszeniu, a będą dla Ciebie pomocne w procesie podejmowania decyzji.