



## Pracuj u Lidera rynku optycznego! Dołącz do Nas jako:

### **Przedstawiciel Regionalny**

miejsce pracy: województwo śląskie i opolskie



#### Twój zakres obowiązków:

##### Czym będę się zajmować?

- Zwiększeniem sprzedaży poprzez samodzielne i kreatywne pozyskiwanie nowych Klientów oraz właściwą opiekę i budowanie relacji w grupie przypisanych klientów;
- Będziesz odpowiedzialny za realizację procesu sprzedaży od początku do końca (pozyskanie Klienta, regularne odwiedziny Klientów, szkolenie personelu sprzedażowego kontrahentów, prezentowanie oferty handlowej, negocjacje warunków sprzedaży, podpisanie umowy, ciągły monitoring rynku, serwisowanie klientów);
- Wizyty i swoje aktywności w regionie będziesz raportował w systemie CRM Sales Force;

##### Jak zorganizowane jest wdrożenie oraz dział handlowy?

- Onboarding trwa ok. miesiąca i w tym okresie pracownik odbywa szkolenia na przemian z wizytami w terenie z innym, doświadczonym przedstawicielem;
- Działem handlowym zarządza Dyrektor Handlowy, który jest wspierany przez 2 Kierowników Regionalnych (Region Północny, Południowy). W każdym regionie pracuje ok. 6 Przedstawicieli Regionalnych.

#### Nasze wymaganie:

##### Kogo dokładnie szukamy?

- Szukamy osoby, która posiada ok. 2 letnie doświadczenie w sprzedaży zdobyte w branży optycznej i potrafi udokumentować swoje dotychczasowe osiągnięcia na bazie zrealizowanych celów sprzedażowych;
- W naszym kręgu zainteresowania są również osoby nie posiadające doświadczenia w sprzedaży ale posiadające w zamian wykształcenie w zakresie optyki lub optometrii;
- Zależy nam na osobach, które z racji charakteru pracy są samodzielne w działaniu i podejmowaniu decyzji (umiejące podejmować decyzje w oparciu o przesłanki biznesowe) oraz zdeterminowane, dobrze zorganizowane i zdyscyplinowane w dążeniu do realizacji założonych celów;
- Zwracamy dużą uwagę na to w jaki sposób budujesz relacje z klientami (diagnoza potrzeb, proponowanie rozwiązań...) oraz jak prowadzisz proces handlowy;
- Ponieważ jest to praca wyjazdowa niezbędne jest, abyś posiadał prawo jazdy kat. B.

#### Oferujemy:

##### Jak będę wynagradzany?

System wynagradzania składa się z 4 elementów: Pensja podstawowa (miesięczna), premia miesięczna za osiągnięcie wyników sprzedaży, prowizja dodatkowa za sprzedaż instrumentów optycznych bez górnego limitu. Dodatkowo oferujemy:



Prześlij nam swoje CV na adres [rekrutacja@jzo.com.pl](mailto:rekrutacja@jzo.com.pl)

Uprzejmie informujemy, iż zastrzegamy sobie prawo kontaktu jedynie z wybranymi kandydatami.

Administratorem Pani/Pana danych osobowych jest JZO S.A. z siedzibą w Jeleniej Górze przy ul. Ludwika Waryńskiego 12, 58-500 Jelenia Góra. Pani/Pana dane osobowe będą przetwarzane w celu realizacji procesu rekrutacyjnego, a w przypadku wyrażenia przez Panią/Pana zgody dla przyszłych procesów rekrutacyjnych. Więcej informacji na temat przetwarzania danych osobowych, w tym o przysługujących Pani/Panu prawach znajdują się na stronie internetowej Administratora dostępnej pod adresem internetowym <https://www.jzo.com.pl/>.

Jeśli chcesz abyśmy zatrzymali Twoje dokumenty aplikacyjne dla przyszłych procesów rekrutacyjnych prowadzonych przez JZO S.A. umieść w swoich dokumentach aplikacyjnych klauzulę zgody o treści wskazanej poniżej:

„Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez JZO S.A. zawartych w aplikacji o pracę na potrzeby przyszłych procesów rekrutacyjnych. Jestem świadomy/a, że mam prawo do wycofania zgody w każdym czasie. Wycofanie zgody nie ma wpływu na zgodność z prawem przetwarzania dokonanej przed jej wycofaniem.”