

Firma Cloos Polska powstała w 1991 roku, ma charakter firmy inżynieryjno-handlowej zajmującej się techniką i wyposażeniem stanowisk spawalniczych. Podstawowym asortymentem oferowanym przez spółkę jest sprzęt oraz zrobotyzowane systemy spawalnicze niemieckiej firmy CARL CLOOS Schweisstechnik, urządzenia do spawania orbitalnego, cięcia plazmą oraz wyposażenie stanowisk w urządzenia odsysająco-filtrujące. Firma dostarcza również narzędzia oraz komponenty dla przemysłu, takie jak zaciski szybkołączące, urządzenia do trwałego znakowania, stoły spawalnicze.

W związku z rozwojem firmy szukamy osób zainteresowanych pracą na stanowisku:

Inżynier sprzedaży zrobotyzowanych systemów spawalniczych

Główne zadania:

- Tworzenie koncepcji na zrobotyzowane systemy spawalnicze Cloos
- Analiza techniczna i ekonomiczna planowanych projektów
- Utrzymywanie kontaktów z aktualnymi klientami
- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów
- Sporządzanie ofert i raportów
- Prowadzenie negocjacji
- Realizowanie założonych celów sprzedażowych

Wymagania:

- Doświadczenie w branży maszynowej, narzędziowej lub pokrewnej
- Wykształcenie techniczne lub inżynierskie (preferowany kierunek spawalnictwo)
- Znajomość jęz. angielskiego w stopniu komunikatywnym w mowie i piśmie
- Prawo jazdy kat. B
- Doświadczenie handlowe, umiejętność prowadzenia negocjacji handlowych
- Wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne
- Samodzielność oraz bardzo dobra organizacja czasu pracy
- Dyspozycyjność i gotowość do odbywania częstych wyjazdów służbowych

Oferujemy:

- Możliwość rozwoju zawodowego i awansu w strukturach firmy
- Atrakcyjne wynagrodzenie
- Wszystkie niezbędne narzędzia do pracy
- Szkolenia branżowe
- Samodzielne stanowisko – możliwość pracy zdalnej

Osoby zainteresowane prosimy o składanie aplikacji na adres: t.jastrzebski@cloos.pl