

Prodajni savjetnik za MireoFleet (m/ž)

Tko smo mi?

Nama u Mireu je cilj upotrebom naprednih tehnologija maksimalno olakšati vozačima život na kotačima i istovremeno značajno povećati profitabilnost kompanija koje moraju koristiti vozila. Iznimno pazimo na detalje i zato smo prvi izbor klijenata koji traže kvalitetu, pouzdanost i neposrednu, stručnu podršku. Sve što radimo razvijeno je i nastavit će se razvijati u Hrvatskoj.

Tražimo novog Prodajnog savjetnika za naš sustav MireoFleet kako bismo ubrzali put prema tom cilju. Naše suvremene tehnologije temeljene na GPS/GSM nadzoru vozila, digitalnoj kartografiji i naprednim AI analizama pokazuju da kompanije mogu ostvariti goleme uštede u troškovima korištenja vozila i to uz minimalna ulaganja. Prodajni savjetnik je ključna osoba u realizaciji tih mogućnosti.

Koje su vaše odgovornosti?

- Analiziranje logističkih procesa i potreba potencijalnih i postojećih klijenata.
- Dubinsko poznavanje i demonstracija sustava MireoFleet s naglaskom na praktične primjene.
- Održavanje interaktivnih prezentacija s jasnim prikazom kako sustav MireoFleet može optimizirati pojednostaviti logističke procese klijenata.
- Demonstriranje potencijalnih ušteda, povećanja efikasnosti i olakšavanja rada vozača.
- Priprema i provođenje prilagođenih rješenja za klijente, uključujući pilot projekte.
- Prodaja, odnosno zaključivanje ugovora o korištenju sustava MireoFleet.
- Redovito održavanje sastanaka s klijentima radi praćenja napretka i pružanja kontinuirane podrške.
- Aktivno prikupljanje povratnih informacija od klijenata kako bi se sustav kontinuirano poboljšavao i prilagođavao njihovim potrebama.

Potrebne kvalifikacije?

- Najmanje 2 godine iskustva u prodaji u tehnološkom sektoru.
- Odlične komunikacijske i pregovaračke vještine.
- Sposobnost razumijevanja tehničkih aspekata naših proizvoda.
- Vozačka dozvola B kategorije.

Što nudimo?

- Poticajni bonusi: Nudimo atraktivnu plaću s dodatnim bonusima vezanim uz postignute prodajne rezultate.
- Strukturirani program uvođenja: Tijekom procesa uvođenja, Prodajni savjetnik će proći kroz detaljno strukturirani trening o našoj tehnologiji, uključujući brojne primjere i studije.
- Podrška i mentorstvo: Stalna podrška od strane iskusnih mentora i kolega kako bi se osigurala uspješna integracija i napredak u timu.
- Službeni resursi: Osigurani službeni automobil, mobitel i laptop.
- Kultura inovacije: Rad u okruženju koje zaista potiče inovacije i kreativna rješenja.
- Timski duh: Uključivanje u tim koji cijeni zajedništvo, podršku i profesionalni rast.