



COPA-DATA od ponad 30 lat jest liderem innowacji w tworzeniu i rozwijaniu oprogramowania do automatyzacji przemysłowej. Nasza działalność opiera się na: kreatywnym zespole fantastycznych ludzi, najnowocześniejszych technologicznie rozwiązaniach dostosowanych do potrzeb klientów, otwartości i ciągłym dążeniu do doskonałości a także aktywności we wszystkich branżach na całym świecie. Jako dynamiczna, międzynarodowa korporacja stale się rozwijamy i rozbudowujemy nasz zespół. Obecnie do naszego biura w Krakowie szukamy: młodych, ambitnych inżynierów bez doświadczenia jak i również doświadczonych pracowników, którym proponujemy stanowisko:

Inżynier ds. Sprzedaży (k/m)

Polska (Kraków)

Zakres odpowiedzialności:

- ▶ Rozwój sprzedaży w kluczowych branżach i zmaksymalizowanie wykorzystania produktów zenon w celu zwiększenia udziału firmy w rynku
- ▶ Odpowiedzialność za proces sprzedaży: identyfikacja klienta, rozmowy telefoniczne, prezentacje rozwiązań COPA-DATA (u klientów, podczas targów branżowych, konferencji, seminariów) aż po finalizację zamówień i negocjowanie umów
- ▶ Realizacja celów sprzedażowych (rocznych, kwartalnych, miesięcznych)

Obowiązki:

- ▶ Zarządzanie i rozwój sprzedaży zgodnie ze strategią COPA-DATA
- ▶ Aktywne poszukiwanie nowych możliwości biznesowych oraz zwiększanie liczby aktywnych klientów
- ▶ Wykorzystywanie wszystkich dostępnych technik i rozwiązań maksymalizujących sprzedaż
- ▶ Praca z systemem CRM: dodawanie nowych kontaktów, wprowadzanie informacji, podsumowań i ustaleń z klientem, tworzenie i wysyłanie ofert
- ▶ Prezentowanie oprogramowania COPA-DATA podczas targów branżowych, seminariów, konferencji a także bezpośrednich spotkań z klientem
- ▶ Podróże służbowe do klientów w Polsce i zagraniczne (głównie Austria) na szkolenia
- ▶ Raportowanie wyników swojej pracy do przełożonych

Wykształcenie i doświadczenie:

- ▶ Wykształcenie wyższe (preferowane techniczne: mile widziani absolwenci Automatyki, Robotyki, Mechatroniki, Energetyki, kierunków IT).
- ▶ Mile widziana znajomość procesów produkcyjnych w kluczowych branżach COPA DATA: (spożywcza, samochodowa, energetyczna, farmaceutyczna).
- ▶ Mile widziane doświadczenie zawodowe w zakresie rozwiązań technicznych (preferowane w zakresie oprogramowania automatyzacji przemysłowej).
- ▶ Mile widziane doświadczenie w pracy na podobnym stanowisku.
- ▶ Warunek konieczny – znajomość języka angielskiego (jest to język komunikacyjny w COPA-DATA)
- ▶ Bardzo dobra znajomość pakietu MS Office: Word.doc, Power Point, Excel.



- ▶ Prawo jazdy kategorii B (aktywne)
- ▶ Praktyczna znajomość technik sprzedaży i negocjacji
- ▶ Umiejętność prowadzenia prezentacji

Ponadto idealny kandydat :

- ▶ Lubi pracować z ludźmi, potrafi szybko nawiązywać i utrzymywać kontakty biznesowe
- ▶ Jest dobrze zorganizowany i potrafi planować swoją pracę a także ma zdolność pracy pod presją czasu
- ▶ Wie jak zarządzać priorytetami
- ▶ Nie boi się sam podejmować decyzji
- ▶ Stale poprawia efektywność swojej pracy i potrafi zidentyfikować obszary w których należy wprowadzać udoskonalenia
- ▶ Jest otwarty na naukę, nowe wyzwania i zadania
- ▶ Lubi i potrafi pracować w zespole
- ▶ Wykazuje inicjatywę i motywuje ludzi z którymi pracuje
- ▶ Nie ma problemu z przygotowaniem raportów, prezentacji, zestawień
- ▶ Reaguje szybko na potrzeby klienta zgodnie z najwyższym standardem obsługi

Oferujemy :

- ▶ Ciekawą, pełną wyzwań pracę w międzynarodowym środowisku
- ▶ Atrakcyjne wynagrodzenie podstawowe plus premia od sprzedaży
- ▶ Karta Multisport i inne motywujące benefity
- ▶ Liczne szkolenia techniczne i „miękkie” podnoszące kwalifikacje w Polsce i Austrii
- ▶ Narzędzia niezbędne do pracy.
- ▶ Udział w rozwoju polskiego biura COPA-DATA
- ▶ Indywidualną ścieżkę rozwoju zawodowego.

Jeśli zainteresowała Państwa Nasza oferta prosimy o przesłanie dokumentów aplikacyjnych (CV+list motywacyjny) w języku polski i angielskim do pani Urszuli Bizoń-Żaba (info.pl@copadata.com)

„Wyrażam zgodę na przetwarzanie podanych przeze mnie danych osobowych dla potrzeb tej oraz przyszłych rekrutacji, przez okres najbliższych 3 lat, zgodnie przepisami Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych), zwanego dalej 'RODO'.”

