

Kandydat z głową



Key Account Manager

Projekt rekrutacyjny:

035

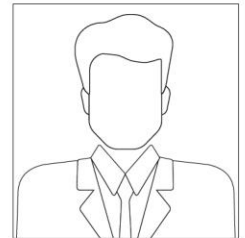
Numer kandydata:

43 lata

Częstochowa

Wiek:

Miejsce zamieszkania:



6-letnie doświadczenie w sprzedaży narzędzi skrawających

Doświadczenie:

Kandydat posiada 18 lat doświadczenia zawodowego w branży technicznej. Przez 12 lat związany był z jedną firmą, gdzie obejmował stanowisko Technologa i Managera produkcji.

Od 6 lat pracuje na stanowisku Inżynier sprzedaży w branży narzędzi skrawających i techniki napędowej.

Do głównych zadań Kandydata na obecnym stanowisku należy:

- pozyskiwanie nowych klientów na terenie całej Polski
- stały kontakt z klientami, wizyty w siedzibie klienta
- przygotowanie technologii obróbki
- optymalizacja technologii obróbki
- dobór narzędzi według potrzeb klienta
- przygotowywanie ofert dla klientów
- rozmowy biznesowe i negocjacje
- przeprowadzanie testów narzędzi
- stały kontakt z zagranicznymi producentami

Wykształcenie:

- ➔ Politechnika Częstochowska
- studia podyplomowe
Zarządzanie jakością wg ISO 9000: 2000
- ➔ Politechnika Częstochowska
- studia magisterskie
Inżynieria mechaniczna i budowa maszyn



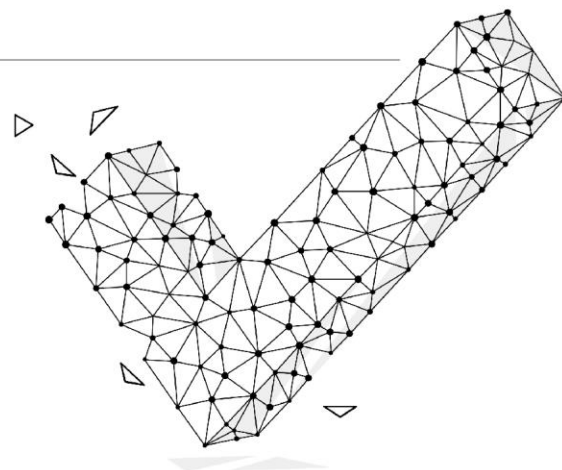
Umiejętności i kwalifikacje:

Kandydat posługuje się językiem angielskim na poziomie średnio zaawansowanym (B1).

Pan biegle obsługuje system Windows, Pakiet Microsoft Office, Open Office oraz programy CAD, CAM/FEM, AutoCAD, Bricscad, Mathcad i Cosmos/M. Kandydat potrafi obsługiwać program magazynowo-fakturowy CDN FPP. Ma doświadczenie w budowaniu sieci komputerowej.

Kursy i Szkolenia:

- ➔ Certyfikat Audytora Wewnętrznego Zintegrowanego Systemu Zarządzania
- ➔ Certyfikat Kompetencji Przedstawiciela – Przedstawiciel ds. Jakości
- ➔ Certyfikat Pełnomocnika ds. Systemów Jakości
- ➔ Cykl szkoleń z branży obróbki skrawaniem
- ➔ Szkolenie „Wymagania nowej normy ISO 9001:2008”
- ➔ Szkolenie z wymagań normy PN-EN ISO 9001:2001



Kontakt: Grażyna Pogan

Area Sales Manager

m: +48 668 898 939

e-mail: grazyna.pogan@aterima.hr