

Poznaj nasz schemat działania:

hr

01

Wysyłamy Blind CV wybranego Kandydata (CV bez danych osobowych).

02

Podpisz z nami umowę, jeśli jesteś zainteresowany Kandydatem – bezkosztowe i niezobowiązujące.

03

Wysyłamy pełne CV Kandydata oraz organizujemy spotkania – bezkosztowe.

4a

Kandydat spełnia Twoje oczekiwania i chcesz go zatrudnić? Po zatrudnieniu płacisz nam 1-krotność miesięcznego wynagrodzenia Kandydata.

4b

Kandydat nie wzbudził Twojego zainteresowania? Możesz zlecić nam standardową rekrutację.

KONTAKT:

Anna Porębska

Sales Manager

mobile:

+48 668 898 081

e-mail:

anna.porebska@aterima.hr

Masz pytania? Jesteśmy do dyspozycji. Skontaktuj się z nami!

Przedstawiciel Handlowy (sprzęt medyczny)

OPIS KANDYDATA:

- Ponad 15-letnie doświadczenie zawodowe w sprzedaży sprzętu medycznego w międzynarodowych firmach
- Umiejętność prowadzenia negocjacji handlowych i obsługi przetargów
- Doświadczenie w zarządzaniu budżetem
- Pan posiada wieloletnie doświadczenie w:
 - Promocji i sprzedaży sprzętu medycznego
 - Prowadzeniu szkoleń i prezentacji
 - Zarządzaniu zespołem sprzedażowym

POSIADANE UMIEJĘTNOŚCI:

- Uniwersytet Szczeciński – Zarządzanie i marketing – tytuł mgr.
- Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu – Psychologia – tytuł mgr.

ZNAJOMOŚĆ JĘZYKÓW:

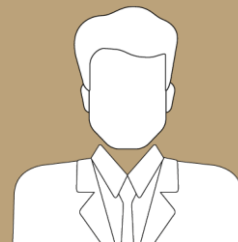
- Język angielski B2
- Język niemiecki B1

LATA DOŚWIADCZENIA: 15

LOKALIZACJA: Szczecin

DOSTĘPNOŚĆ: 1 miesiąc

TRYB PRACY: Hybrydowa



OCZEKIWANIA:



Wynagrodzenie
mies./netto
9 000 PLN



B2B



Zachodniopomorskie

SPECJALIZACJE:

Sprzedaż
Negocjacje
Sprzęt Medyczny

SYSTEMY:

MS Office