



Jesteśmy stale rozwijającą się firmą z ponad 30-letnim doświadczeniem i ugruntowaną pozycją na rynku klimatyzacji i chłodnictwa. Naszym największym kapitałem są ludzie, na co dzień pracujący w Centrali oraz Oddziałach Terenowych. Inwestujemy w rozwój naszych pracowników, umożliwiając im realizację własnej ścieżki kariery. Wierzymy, że osobiste sukcesy członków zespołu idą w parze ze wzrostem wartości całej organizacji.

Doradca techniczno-handlowy HVACR

2 wakaty:

1. w Oddziale w Koszalinie
2. W Oddziale w Katowicach

Główne zadania

- Kompleksowa obsługa klientów na powierzonym terenie tzn. doradztwo techniczne i prezentacje produktowe, oferowanie rozwiązań dostosowanych do wymagań klienta oraz opieka posprzedażowa.
- Dbanie o rozwój swojego regionu poprzez pozyskiwanie nowych klientów oraz rozszerzanie asortymentu u istniejących klientów.
- Stały monitoring rynku branżowego.
- Przygotowywanie ofert handlowych, negocjowanie warunków
- Realizacja postawionych planów sprzedażowych
- Udział w wyjazdach służbowych: spotkania z Klientami, targi branżowe, wizyty w centrali.
- Bieżąca obsługa oddziału w tym przyjmowanie i wydawanie towaru.

Kogo dokładnie szukamy?

- **Osób z doświadczeniem handlowym** – mile widziane w branży technicznej
- **Osób komunikatywnych, które chcą być doradcami dla Klientów** –potrafiących rozwiązać problemy klientów dzięki zastosowaniu naszego produktu lub łańcucha produktów, umiejących doradzić i dobrać odpowiednie rozwiązanie.
- **Osób, które lubią pracę z ludźmi i są dobrze zorganizowane** - teren pracy to placówka oddziału, ale także wizyty u Klientów oraz współpraca z firmami instalacyjnymi, generalnymi wykonawcami oraz biurami projektowymi w regionie, dlatego oczekujemy doskonałej organizacji



czasu pracy i planowania oraz uprawnień do prowadzenia samochodu (czynne prawo jazdy kat. B).

- **Osób, które mają poczucie, że branża techniczna to jest właśnie ich branża**, wynikające z wcześniejszego doświadczenia w tym segmencie rynku albo np. z własnych zainteresowań.
- **Osób ambitnych**, chętnych do podejmowania wysiłku, nie zniechęcających się po pierwszych nieudanych próbach. Osób, którym nie brakuje pomysłów, samodzielnie poszukujących nowych rozwiązań, nastawionych na ciągły rozwój i naukę. Osób, które łatwo współpracują z innymi ludźmi, potrafią komunikować się słownie, unikając zbędnych informacji i stosując odpowiednie formy wypowiedzi.

Mile widziane:

- Znajomość branży HVACR
- znajomość programu Symfonia Handel
- znajomość języka obcego

Co zyskuję rozpoczynając pracę w Systherm?

- stabilne zatrudnienie w firmie o ugruntowanej pozycji na rynku na podstawie umowy o pracę na pełny etat, przy stałych godzinach pracy
- Pakiet benefitów: opieka medyczna dla Ciebie oraz możliwość dokupienia dla osób bliskich, karnet sportowy (zakup karnetu w atrakcyjnej cenie), ubezpieczenie grupowe, zakupy pracownicze po preferencyjnych cenach oraz imprezy integracyjne.
- Narzędzia pracy, także do celów prywatnych (komputer, smartfon).
- Pracę z aktywnym wsparciem Menedżerów Produktów i Kierowników działów handlowych
- Atrakcyjne wynagrodzenie zasadnicze i premie uzależnione od osiągniętych wyników
- Możliwość podnoszenia kwalifikacji zawodowych

Organizacja procesu wdrożenia doradcy techniczno - handlowego w Grupie Systherm?

1. **Cykl szkoleń / spotkań w Centrali**, następnie tygodniowa wizyta w jednym z prężnie działających **oddziałów** firmy, w którym zapoznasz się ze specyfiką pracy w Oddziale. W następnej kolejności wdrożenie przez **Kierownika regionu** (bezpośredniego przełożonego) w oddziale, który będzie docelowym miejscem pracy, po którym obejmiesz swój rejon pracy będziesz mógł wdrażać pozyskaną wiedzę.



Podczas całego procesu wdrożenia możesz liczyć na pomoc swojego przełożonego oraz doświadczonych kolegów.

W Grupie stawiamy na rozwój pracowników i podnoszenie ich kompetencji, a realizujemy je poprzez Indywidualne planowanie kariery.

Organizacja procesu sprzedaży

Doradca techniczno - handlowy odpowiada za cały proces sprzedaży od pozyskania klienta, poprzez spotkania, dobór i prezentację produktów, negocjacje, sprzedaż, wprowadzenie zamówienia do systemu i opiekę posprzedażową. Praca z klientem oparta jest o bieżącą obsługę, systematyczne wizyty i doradztwo.

Budowa działu handlowego

Na czele działu handlowego stoją:

Dyrektor ds. Handlu i Rozwoju, odpowiadający za tworzenie i spójność strategii sprzedażowej oraz procesów handlowych spółek należących do grupy, a także rozwój przedsiębiorstwa w wymiarze strukturalnym i ofertowym.

Dyrektor Regionalny ds. Wsparcia Operacyjnego odpowiadający za administrację oddziału, organizację spotkań wewnątrzfirmowych oraz integracyjno-produktowych dla klientów oddziałów. Działania promocyjne w oddziałach. Bieżące sprawy oddziałów.

Następnie działy handlowe działające w centrali oraz w oddziałach, zarządzane są przez Kierowników. Łącznie mamy 10 takich zespołów. Działy handlowe wspierane jest przez kolegów i koleżanki w centrali.

Łącznie zatrudniamy ponad 120 pracowników, dla których raz w roku odbywają się spotkania integracyjne, dodatkowo w działach handlowych odbywają się spotkania szkoleniowe, produktowe, podsumowujące określone okresy sprzedaży, wyjazdy integracyjne z Klientami i inne.

Do komunikacji wewnętrznej i wymiany informacji między pracownikami, służy sieć wewnętrzna Intranet.

*Osoby zainteresowane prosimy o wysyłanie cv z klauzulą ze zgodą na przetwarzanie danych osobowych.
Upzejmie informujemy, że skontaktujemy się z wybranymi osobami.
Informacje dotyczące przetwarzania danych osobowych: <https://www.systherm.pl/polityka- Prywatności/>*