

Jako Qualpro produkujemy i wdrażamy specjalistyczne oprogramowanie dla branży hotelarskiej, które pomaga hotelom i apartamentom podnosić przychody i kontrolować koszty. Dzięki niemu klienci (zarówno niezależne obiekty hotelowe, jak i duże sieci hoteli) zarabiają więcej, a poprzez automatyzację procesów oszczędzają swój czas.

Poszukujemy komunikatywnej osoby na stanowisko **specjalisty ds. sprzedaży**, która będzie odpowiedzialna za pozyskiwanie i obsługę klientów oraz wsparcie realizacji działań marketingowych.

Jeśli szukasz miejsca, gdzie realnie rozwiniesz kompetencje w sprzedaży doradczej, ta oferta jest właśnie dla Ciebie.

Zakres obowiązków:

- Sprzedaż doradcza rozwiązań technologicznych dla branży hotelarskiej
- Budowanie bazy nowych klientów i prowadzenie aktywnych działań prospectingowych
- Weryfikacja i kwalifikacja leadów przychodzących
- Udzielanie klientom wsparcia doradczego i edukacyjnego
- Raportowanie działań w systemie CRM
- Uczestniczenie w wydarzeniach branżowych

Poszukiwane kompetencje:

- Komunikatywność (skoncentrowana na aktywnym słuchaniu innych)
- Chęć do nauki i rozwoju
- Wysoka kultura osobista i umiejętność nawiązywania relacji
- Dobra organizacja oraz efektywne zarządzanie czasem i zadaniami
- Zaangażowanie, proaktywność, odwaga i konsekwencja w działaniu

Mile widziane:

- Znajomość branży hotelarskiej
- Znajomość języka angielskiego na poziomie B1

Oferujemy:

- Pracę w prężnie rozwijającej się firmie technologicznej w oparciu o umowę o pracę lub umowę B2B
- Pracę w trybie hybrydowym (po okresie próbnym) – lokalizacja: Łódź
- Dodatkowe szkolenia merytoryczne z zakresu sprzedaży i prospectingu
- System premiowy
- Niezbędne narzędzia pracy (telefon, komputer), ale również „know-how” i wartości, które realnie rozwiązują problemy potencjalnych klientów
- Benefity: dopłata do karty Multisport i opieki medycznej w Luxmed, możliwość bezpłatnego uczestnictwa w okresowo organizowanych lektoratach z języków obcych

Jeśli to ogłoszenie jest spójne z Tobą, to zapraszamy do aplikowania do naszego zespołu (praca@qualpro.co).

Kim jesteśmy?

Tworzymy zespół, którego relacje oparte są na szacunku, szczerości i zaufaniu. Pracujemy ambitnie, ale z wyraźnym poszanowaniem czasu w pracy i poza nią. W zespole dajemy sobie prawo do popełniania błędów na drodze rozwoju, ale nie lubimy ich powtarzać.

Pracujemy stacjonarnie lub zdalnie, ale zdarzają nam się wyjazdy na wydarzenia branżowe lub do klientów.

Większość działu sprzedaży Qualpro zlokalizowana jest w Łodzi, dlatego w pierwszej kolejności poszukujemy kandydatów z Łodzi lub okolic.

Skontaktujemy się tylko z wybranymi kandydatami na podstawie przesłanej aplikacji. Proces rekrutacyjny składa się z etapów w postaci weryfikacji CV, rozmowy telefonicznej i/lub spotkania on-line oraz rozmowy na żywo w celu weryfikacji wybranych kompetencji.

A jeśli masz bogate doświadczenie w sprzedaży B2B, poparte sukcesami, zwłaszcza w branży hotelarskiej lub technologicznej, to również zapraszamy do kontaktu. Jeśli Twoje kompetencje i postawa będą pasować do naszego zespołu, to z pewnością wspólnie znajdziemy rolę, w której się sprawdzisz. Oferujemy również partnerski model współpracy oparty o polecenia lub dystrybucję.

W razie zainteresowania skontaktuj się z nami (praca@qualpro.co).