



Německá společnost Swedex GmbH Industrieprodukte, je rodinný, střední podnik, který patří již více než 40 let k vedoucím poskytovatelům a specialistům v oblasti inovativních, technicky vysoce kvalitních pneumatických produktů, průmyslového nářadí, elektrostatických řešení a rozprašovacích trysek – pod mezinárodní firemní značkou swepro. Mezi zákazníky těchto vysoce kvalitních swepro-produktů patří takové proslulé společnosti, jakými jsou BMW, Siemens, Thyssen Krupp, Dr. Oetker a Henkel.

Skupina swepro v současnosti zaměstnává více než 120 zaměstnanců ve více než 10 zemích. Organizační kulturu skupiny swepro charakterizuje otevřený, přátelský přístup a přímá komunikace.

Pro rozšíření prodeje v České republice nyní hledáme specializované zaměstnance pro pobočku v Praze k nejbližšímu možnému termínu nástupu.

Máš chuť na nové perspektivy? Tak proč nepracovat pro swepro jako

Account Manager B2B - Telesales (m/ž/o)

Co Ti swepro nabízí...

- **Kancelář v Praze** je zcela v centru – 5 minut pěšky od Hlavního a Masarykova nádraží
- budoucnost – po 3měsíční zkušební době pracovní úvazek na 1 rok či na dobu neurčitou dle domluvy
- dodatečný výdělek k fixnímu základu - prostřednictvím atraktivního bonusového systému, provize z prodeje
- výkonnostní prémie v podobě produktů orientovaných na zážitky
- 26 dní dovolené
- různorodé úkoly a zodpovědná práce
- další vzdělávání - prostřednictvím individuálních prodejních a technických školení
- přátelské a moderní pracovní prostředí
- proplacené měsíční MHD Praha – 550,- Kč/měsíc
- stravenkový paušál 100 Kč/ odpracovaný den
- hezký začátek víkendu – v pátek volno již od 14:00 hodin



Deutsch-Tschechische
Industrie- und Handelskammer
Česko-německá
obchodní a průmyslová komora

Jaké úkoly Tě čekají...

- analýzy stávajících & potenciálních zákazníků
- samostatné prodejní rozhovory
- telefonický marketing produktů a služeb swepro pro průmyslové zákazníky v České republice z pražské kanceláře
- poradenství a telefonická podpora zákazníků společnosti swepro ve smyslu budování dlouhodobých vztahů se zákazníky
- vypracování individuálních přístupů řešení pro požadavky Tvých zákazníků a prezentace výsledků zákazníkovi
- příprava nabídek a potvrzení objednávek, plánování, kontrola a péče o zákazníky
- neustálý rozvoj nových prodejních příležitostí

Co bys měl/a do společnosti přinést...

- úspěšně ukončené obchodní/ekonomické nebo technické odborné vzdělání, vysokoškolské vzdělání je výhodou
- odborné zkušenosti v oblasti zákaznického servisu, telemarketingu, interního odbytu nebo prodeje
- potěšení z telefonické konzultace a prodejních rozhovorů v rámci průmyslového sektoru
- jsi komunikativní osobnost, disponuješ nadšením pro práci a máš smysl pro zodpovědnost
- zájem o technickou oblast, pochopení obchodních situací a firemních procesů
- vlastní iniciativu a schopnost dovést věci do konce, touhu po dalším vzdělávání a pozitivní přístup
- velmi dobré znalosti angličtiny (B2), mateřský jazyk čeština
- zkušené zacházení s produkty MS-Office

Vzbudili jsme Tvůj zájem? Pak nám prosím zašli **Tvou žádost a životopis v angličtině** nejlépe **e-mailem** na následující adresu:

p.hlinova@swepro.cz

SWEPRO s.r.o.

Pavla Hlínová

Opletalova 1015/55

110 00 Praha 1 – Nové Město

www.swepro.cz