



## Sales Specialist

Podstawowe zadania:

- Aktywne poszukiwanie potencjalnych klientów
- Realizowanie planów sprzedażowych.
- Wspieranie procesu sprzedażowego InMarketing.
- Nawiązywanie nowych kontaktów biznesowych.
- Budowanie i utrzymywanie relacji z klientami.
- Sporządzanie raportów i analiz dotyczących sprzedaży.
- Analizowanie rynku usług marketingowych.

Wymagania i preferencje:

- Dyspozycyjność min. 25h tygodniowo.
- Doświadczenie na podobnym stanowisku - sprzedaż, prospecting.
- Doświadczenie sprzedaży usług z obszaru marketingu internetowego.
- Umiejętność identyfikacji potrzeb klientów.
- Łatwość w nawiązywaniu kontaktu z klientami.
- Znajomość technik sprzedażowych.
- Wysoki poziom kultury osobistej i umiejętności interpersonalnych.
- Wysoki poziom organizacji pracy i zarządzania czasem.
- Samodzielność w działaniu.

Oferujemy:

- Dużą samodzielność w realizowaniu zadań.
- Szkolenia wewnętrzne z zakresu marketingu i sprzedaży.
- Określoną liczbę godzin w miesiącu, którą poświęcamy na rozwój swoich umiejętności oraz budżet na rozwój własny.
- Wynagrodzenie składające się z podstawy i premii sprzedażowych.
- Jak przystało na branżę kreatywną, u nas też czekają comiesięczne integracje i dni z pizzą. :)

**Skorzystaj z formularza kontaktowego na stronie: [www.inmarketing.pl/rekrutacja](http://www.inmarketing.pl/rekrutacja)**

**Lub napisz na adres: [rekrutacja@inmarketing.pl](mailto:rekrutacja@inmarketing.pl)**