

Koordynator ds. serwisu mobilnego

Zakres obowiązków

I. Zarządzanie Procesem Sprzedaży i Akwizycja Klienta

- Aktywne Pozyskiwanie Klientów: Budowanie bazy klientów B2B (firmy budowlane, kopalnie,
- firmy transportowe, rolnictwo, zakłady przemysłowe) na wyznaczonym obszarze działania.
- Analiza Potrzeb i Doradztwo: Identyfikowanie specyficznych potrzeb klientów w zakresie
- napraw i regeneracji osprzętu. Proponowanie optymalnych rozwiązań technicznych (np.
- dobór metody spawania, materiałów trudnościeralnych).
- Przygotowywanie Ofert: Tworzenie i negocjowanie ofert handlowych i kontraktów, w tym
- kosztorysowanie usług mobilnych i wycenianie materiałów.
- Realizacja Planów Sprzedażowych: Osiąganie założonych celów sprzedażowych i marżowych.

II. Koordynacja i Logistyka Usług Serwisowych

- Organizacja Zleceń: Przyjmowanie zamówień i koordynowanie harmonogramu prac mobilnego serwisu.
- Logistyka Wyjazdu: Zapewnienie, że ekipa serwisowa posiada wszystkie niezbędne materiały i
- narzędzia przed wyjazdem do klienta.
- Zarządzanie Czasem Reakcji: Zapewnienie krótkiego czasu reakcji w przypadku awaryjnych
- zleceń spawalniczych.
- Nadzór nad Wykonaniem: Bieżąca komunikacja z zespołem serwisowym w celu
- monitorowania przebiegu prac i rozwiązywania ewentualnych problemów technicznych na
- miejscu.
- Obsługa Posprzedażowa: Monitorowanie zadowolenia klienta i rozwiązywanie reklamacji,
- dbanie o budowanie długotrwałych relacji.

Wymagania:

Wykształcenie i doświadczenie:

- Wykształcenie minimum średnie techniczne lub wyższe (preferowane kierunki: mechanika i budowa maszyn, spawalnictwo, inżynieria produkcji).
- Minimum 3 lat doświadczenia zawodowego w sprzedaży i/lub koordynacji usług serwisowych
- w sektorze przemysłowym, budowlanym lub pokrewnym.
- Znajomość rysunku technicznego, wiedza z zakresu norm i standardów spawalniczych.
- Doświadczenie w nadzorowaniu prac spawalniczych.
- Doświadczenie w pracy z klientami B2B oraz w obsłudze projektów serwisowych.

Umiejętności i kompetencje:

- Znajomość technik sprzedaży i negocjacji, umiejętność tworzenia ofert handlowych i kalkulacji kosztów usług.
- Umiejętność analizy potrzeb klientów i doradztwa technicznego w zakresie spawania i regeneracji osprzętu.
- Doświadczenie w koordynowaniu zespołów serwisowych oraz logistyce wyjazdów serwisowych.
- Umiejętność zarządzania czasem reakcji i bieżącego monitorowania realizacji usług.
- Dobra organizacja pracy, samodzielność, proaktywność oraz umiejętność pracy pod presją czasu.
- Umiejętności interpersonalne i budowania długotrwałych relacji z klientami.

Dodatkowe wymagania:

- Prawo jazdy kat. B.
- Gotowość do wyjazdów służbowych w zakresie obszaru działania firmy.
- Znajomość pakietu MS Office i systemów CRM.

Mile widziane:

- Doświadczenie w obsłudze klientów z branży budowlanej, transportowej, przemysłowej lub rolniczej.

Co oferujemy:

- atrakcyjne warunki zatrudnienia,
- stabilne zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę,
- komfortowe narzędzia pracy,
- stały kontakt z nowoczesnymi technologiami i innowacyjnymi rozwiązaniami,
- wsparcie sprzedażowe w postaci doświadczonego back office,
- pracę w zgranym i doświadczonym zespole,

- bezpłatne lekcje języka angielskiego,
- opiekę medyczną,
- wysoką kulturę i atmosferę pracy.

Prosimy o przesyłanie aplikacji (CV) wraz z klauzulą o ochronie danych oraz wyrażoną zgodą na przetwarzanie danych osobowych w procesie rekrutacji na adres **biuro@miilux.pl**.

Skontaktujemy się z wybranymi kandydatami.