

Specjalista ds. sprzedaży (samodzielne stanowisko)

Obowiązki:

- efektywna sprzedaż oferty edukacyjnej oraz realizacja założonych planów sprzedażowych w procesie kontaktu bezpośredniego, telefonicznego i mailowego z Klientami
- analiza rynku i konkurencji
- dbałości o najwyższe standardy jakości obsługi Klienta i budowanie długotrwałych relacji przy jednoczesnym budowaniu pozytywnego wizerunku uczelni
- organizowanie pracy w sposób gwarantujący efektywne wykonanie zadań
- przygotowywanie niezbędnych materiałów i współtworzenie ofert
- współpraca z działami sprzedażowymi i działem promocji uczelni
- raportowanie efektów pracy
- pozyskiwanie partnerów i sponsorów dla wydarzeń i projektów realizowanych na uczelni

Wymagania:

- minimum 2 lata doświadczenia na podobnym stanowisku (dodatkowym atutem będzie doświadczenie w branży edukacyjnej)
- dobra organizacja pracy i samodyscyplina
- inicjatywna, samodzielność w działaniu, kreatywność, rzetelność, determinacja, konsekwencja
- wysoka kultura osobista i wysoko rozwinięte kompetencje interpersonalne
- czynne prawo jazdy kat. B.

Oferujemy:

- stałą umowę o pracę
- przyjazną atmosferę pracy
- wsparcie organizacyjne
- niezbędne narzędzia pracy
- możliwość wykazania się własną inicjatywą i autorskimi pomysłami
- rozwój na samodzielnym stanowisku pracy z opcją rozbudowy zespołu
- możliwość udziału w szkoleniach i korzystania z oferty edukacyjnej uczelni

Osoby zainteresowane proszone są o przesyłanie CV ze zdjęciem wraz z listem motywacyjnym **do dnia 5 kwietnia 2017 r.** na adres: sekretariat@humanitas.edu.pl

Wybrane osoby zostaną zaproszone na rozmowę kwalifikacyjną.

"Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w mojej aplikacji dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesów rekrutacji (zgodnie z Ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych tj. Dz. U. z 2016r. poz. 922, z późn. zm.), prowadzonych przez Wyższą Szkołę Humanitas w Sosnowcu."