

Pozisyon Adı: Satış Uzmanı

Raporlama Yapılacak Kişi: Satış Müdürü

Çalışma Lokasyonu: [Mersin, Adana, Gaziantep, Konya, Kayseri]

Departman: Satış ve Pazarlama

Görev ve Sorumluluklar:

- Satış Stratejilerinin Uygulanması:** Şirketin belirlediği satış stratejilerine uygun olarak hedef kitleye satış yapmak.
- Müşteri İlişkileri Yönetimi:** Mevcut müşterilerle ilişkileri korumak ve yeni müşteri kazanımı sağlamak.
- Pazar Araştırması:** Potansiyel müşteriler ve yeni iş fırsatları hakkında araştırmalar yapmak ve raporlamak.
- Satış Hedeflerinin Gerçekleştirilmesi:** Aylık ve yıllık satış hedeflerine ulaşmak için aktif satış faaliyetlerinde bulunmak.
- Ürün ve Hizmet Sunumu:** Şirketin sunduğu ürün ve hizmetleri müşterilere tanıtmak ve onların ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmak.
- Teklif Hazırlama:** Müşteri taleplerine göre teklif hazırlamak ve satış süreçlerini yönetmek.
- Satış Sonrası Destek:** Satış sonrası müşteri memnuniyetini sağlamak ve gerektiğinde teknik destek sağlamak.
- Raporlama:** Günlük, haftalık ve aylık satış raporlarını hazırlamak ve yönetim ile paylaşmak.
- Rekabet Analizi:** Rakip firmaların ürün ve hizmetlerini takip ederek, şirket stratejilerini bu doğrultuda güncellemek.
- Seyahat ve Araç Kullanımı:** Aktif olarak araç kullanarak müşteri ziyaretleri ve satış faaliyetlerini gerçekleştirmek.

Nitelikler:

- Eğitim:** Tercihen Üniversite mezunu (İşletme, Pazarlama, İktisat vb. bölümler)
- Deneyim:** Satış ve müşteri ilişkileri yönetimi alanında en az 2 yıl deneyim.
- İletişim Becerileri:** Güçlü sözlü ve yazılı iletişim becerilerine sahip.
- Sonuç Odaklılık:** Hedeflere ulaşmak için planlı ve disiplinli çalışabilme yeteneği.
- Müşteri Odaklılık:** Müşteri ihtiyaçlarını doğru analiz edebilme ve çözüm sunabilme.
- Teknoloji Kullanımı:** CRM programları ve MS Office programlarını etkin şekilde kullanabilme.
- Dil Bilgisi:** İyi seviyede İngilizce dil bilgisine sahip olma.
- Seyahat ve Araç Kullanımı:** Aktif araç kullanabilen ve şehir içi/dışı seyahat engeli bulunmayan.

Avantajlar:

- Esnek çalışma saatleri
- Performans odaklı prim sistemi
- Eğitim ve kariyer geliştirme fırsatları

discover the true path