



Junior B2B Sales / Customer Success Professional

Η Innopoliium δραστηριοποιείται στον κλάδο παραγωγής και εμπορίας ψηφιακών προϊόντων και υπηρεσιών. Ιδρύθηκε πριν τρία χρόνια με όραμα την αναμόρφωση των υπηρεσιών φιλοξενίας των σημαντικότερων κλάδων της οικονομίας της χώρας μας: Τουρισμός, Ξενοδοχεία και Εστιατόρια. Το “i-host” είναι το 1ο Ηλεκτρονικό Βιβλίο Κρατήσεων για Εστιατόρια, Ξενοδοχεία και συναφείς επιχειρήσεις που δέχονται και διαχειρίζονται κρατήσεις και προσφέρουν υπηρεσίες αναψυχής. Ως το αφετηριακό προϊόν της εταιρίας φιλοδοξεί να αποτελέσει το απόλυτο ψηφιακό εργαλείο δημιουργίας πιστού πελατειακού κοινού για τα αξιοσημείωτα εστιατόρια και ξενοδοχεία της χώρας, αναβαθμίζοντας τις υπηρεσίες εξυπηρέτησης και προσέγγισης των επισκεπτών σε μοναδικές εμπειρίες αναψυχής.

Η Innopoliium διατηρεί ήδη πολυάριθμη βάση ενεργών πελατών, με μερικά από τα πιο δημοφιλή εστιατόρια και ξενοδοχεία της Αθήνας και της Μυκόνου και με άμεσο στόχο την επέκταση σε νέες περιοχές της Ελλάδας. Έχοντας θέσει υψηλούς στόχους διείσδυσης στην αγορά για το τρέχον έτος και με δεδομένη την ταχύτητα ανάπτυξης της εταιρίας, αναζητούμε συνεργάτη με προσωπικά χαρακτηριστικά και τυπικά προσόντα που να ικανοποιούν τις απαιτήσεις του εργασιακού ρόλου “Junior B2B Sales – Customer Success Professional”.

Παρακάτω, φαίνονται οι βασικές αρμοδιότητες και οι κυριότερες απαιτήσεις του ρόλου, καθώς και οι παροχές της εταιρίας μας προς τον/την ενδεχόμενο/η συνεργάτη:

Βασικές αρμοδιότητες θέσης:

- Προσέγγιση νέων πελατών και διαχείριση των σχέσεων μαζί τους, είτε απομακρυσμένα, είτε με επιτόπια παρουσία
- Παρακολούθηση του ρυθμού υιοθέτησης των προϊόντων και υπηρεσιών της εταιρίας από τους πελάτες και προσδιορισμός βέλτιστων πρακτικών και καναλιών διείσδυσης
- Εξασφάλιση υψηλών δεικτών διατήρησης πελατών και παροχής υψηλής ποιότητας υπηρεσιών εξυπηρέτησης και προσέγγισης πελατών
- Συμβολή στη διαχείριση των social media accounts των προϊόντων της εταιρίας, σε συνεργασία με την ομάδα των digital marketing specialists
- Συλλογή και ανάλυση ανάδρασης από τους πελάτες για τον προσδιορισμό αναγκών και προβλημάτων
- Διαχείριση ηλεκτρονικών / τηλεφωνικών αιτημάτων ή και αιτημάτων των πελατών
- Διαχείριση αναφορών ικανοποίησης πελατών και διείσδυσης των προϊόντων και υπηρεσιών της εταιρίας στην αγορά

Απαραίτητα Προσόντα:

- Πάθος για εξασφάλιση υψηλής ποιότητας υπηρεσιών προσέγγισης και εξυπηρέτησης πελατών
- Ιδιαίτερο ενδιαφέρον για την εξασφάλιση αποτελεσμάτων και υψηλού ρυθμού διείσδυσης των διαθέσιμων προϊόντων και υπηρεσιών της εταιρίας στην αγορά
- Επικοινωνιακός χαρακτήρας
- Οικειότητα με mobile και web τεχνολογίες και προϊόντα
- Σπουδές σχετικές με: Μάρκετινγκ / Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων
- Προσανατολισμός στην επίτευξη αποτελεσμάτων
- Ομαδικό πνεύμα
- Ιδιαίτερα ανεπτυγμένες αναλυτικές ικανότητες
- Καλή γνώση των εργαλείων MS Excel, MS Word, PowerPoint
- Εκπληρωμένες στρατιωτικές υποχρεώσεις για τους άντρες
- Ο/η υποψήφιος/υποψήφια θα πρέπει να είναι κάτοχος διπλώματος αυτοκινήτου ή μηχανής και να έχει τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσει το όχημά του για ενδεχόμενες μεταφορές που θα προκύψουν από τις υποχρεώσεις του ρόλου του

Τι προσφέρουμε:

- Ευκαιρία εργασίας σε ένα ταχύτατα αναπτυσσόμενο περιβάλλον μίας tech startup εταιρίας
- Συνεργασία με μία πολύ ευχάριστη, δημιουργική και έμπειρη ομάδα ανάπτυξης και προώθησης καινοτόμων ψηφιακών προϊόντων και υπηρεσιών
- Συνεχής και στενή συνεργασία με τους πωλητές της εταιρίας και τους υπεύθυνους προϊόντων και υπηρεσιών
- Ευκαιρίες συμμετοχής μαζί με την εταιρία σε διεθνείς εκθέσεις (FoodExpo, HORECA)
- Ευκαιρία για εξασφάλιση επιπλέον αποδοχών με βάση τις ικανότητες και τις επιδόσεις
- Ευκαιρία συμμετοχής σε ελληνικούς και διεθνείς διαγωνισμούς καινοτομίας και επιχειρηματικότητας

Οι ενδιαφερόμενοι παρακαλούνται να αποστείλουν το βιογραφικό τους σημείωμα και σχετικό συμπληρωματικό υλικό, εφόσον επιθυμούν, στη διεύθυνση: hi@i-host.gr

Υπεύθυνοι Επικοινωνίας:

- Δημήτρης Ζήσης | Head of Sales Dpt. (τηλ: 695 58 57 653)
- Δημήτρης Βλαχάκης | Product Owner (τηλ:693 66 58 858)