

ΘΕΣΗ ΠΡΑΚΤΙΚΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ / ΘΕΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΦΟΡΕΑ

ΤΕΣΑΕ ΑΤΕ

Μεσογείων 274, 3ος όροφος, Χολαργός 15562

Τηλ. 210.7489589 fax. 210.7700839

<http://www.tesae.com> e-mail: info@tesae.com

ΑΦΜ: 094420307 ΔΟΥ: ΦΑΕ ΑΘΗΝΩΝ

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΦΟΡΕΑ

Πρόκειται για μία από τις πρώτες εταιρείες Πληροφορικής στη Ελλάδα. Αντικείμενό μας είναι η ανάπτυξη ολοκληρωμένων λύσεων μηχανογράφησης επιχειρήσεων. Παράγουμε εξειδικευμένο λογισμικό για πλήθος επαγγελματικών κλάδων. Αναζητούμε διαρκώς ενθουσιώδη και επίδοξα στελέχη Μηχανικών Πληροφορικής, Marketing και Πωλήσεων. Βρείτε μας στο LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/company/tesae-sa>

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΓΙΑ ΘΕΣΗ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ : ΨΑΡΡΑ ΦΩΤΕΙΝΗ

ΤΗΛΕΦΩΝΑ : 2107489589

E-MAIL : f.psarra@tesae.com

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΘΕΣΗΣ

Ταυτότητα Θέσεως : GJ13.01

Διεύθυνση Εμπορίας & Διαφήμισης

Τμήμα Τυποποιημένης Προσέγγισης

Μηχανικός Πωλήσεων - Στέλεχος Μάρκετινγκ & Πωλήσεων

Περιγραφή Θέσεως:

1. Εξειδίκευση και εφαρμογή της βασικής στρατηγικής marketing της επιχείρησης (στοχοθεσία, εξειδίκευση στόχων).
2. Υλοποίηση των βασικών δραστηριοτήτων μάρκετινγκ και πωλήσεων της επιχείρησης.
3. Παρακολούθηση και ανάλυση των αποτελεσμάτων των δραστηριοτήτων marketing και πωλήσεων σε σχέση με τους στόχους που έχουν τεθεί.

Βασικές Υπευθυνότητες:

1. Βαθιά γνώση των προϊόντων και των υπηρεσιών της επιχείρησης.
2. Πλήρης γνώση των ανταγωνιστών, και των ανταγωνιστικών τους προτάσεων σε σχέση με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της επιχείρησης.
3. Σχεδιασμός και ανάπτυξη πρότυπων παρουσιάσεων των προϊόντων και των υπηρεσιών της επιχείρησης σε πελάτες.
4. Επικοινωνία-πώληση των προϊόντων και των υπηρεσιών της επιχείρησης σε υπάρχοντες και δυνητικούς πελάτες.
5. Αποτύπωση της μεθοδολογίας πωλήσεων που εφαρμόζεται στις συναντήσεις με πελάτες (επαφή, παρουσίαση, χειρισμός αντιρρήσεων, κλείσιμο).
6. Ανάλυση και αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας της μεθοδολογίας που εφαρμόζεται στις πωλήσεις (βασική επιχειρηματολογία, αποτελεσματικότητα της στο κλείσιμο).

7. Εντοπισμός και αξιολόγηση συγκεκριμένων τμημάτων της αγοράς ώστε να αποτελέσουν δυνητικούς πελάτες (εντοπισμός νέων τμημάτων για ένταξη στο πελατολόγιο).
8. Δημιουργία, συντήρηση και αύξηση της βάσης δυνητικών πελατών (prospects) για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της επιχείρησης (ανάπτυξη πελατολογίου).
9. Ανάπτυξη, συστηματοποίηση και χρονική βελτίωση του κύκλου πωλήσεων της επιχείρησης (π.χ. τετραμηνιαία ανακύκλωση του πελατολογίου).
10. Επαναληπτική προσέγγιση (follow-up) των υπαρχόντων πελατών (διερεύνηση του επιπέδου ικανοποίησης).
11. Επαναληπτική προσέγγιση (follow-up) των υποψηφίων πελατών (προσπάθεια κλεισίματος).
12. Ενέργειες ενίσχυσης των σχέσεων με τους υπάρχοντες πελάτες (επαφές καλλιέργειας των σχέσεων με τους πελάτες).
13. Οργάνωση και προετοιμασία του επικοινωνιακού υλικού για την παρουσία των προϊόντων και των υπηρεσιών της επιχείρησης.
14. Συλλογή και οργάνωση του επικοινωνιακού υλικού του ανταγωνισμού για την παρουσίαση των προϊόντων και των υπηρεσιών του.
15. Παρακολούθηση των συμβολαίων των υπαρχόντων πελατών και τροποποίηση τους, όποτε αυτό ενδείκνυται.
16. Ενημέρωση του πελατολογίου για νέα προϊόντα και υπηρεσίες που προσφέρει η επιχείρηση.
17. Μεταφορά στην επιχείρηση των παραπόνων, αντιρρήσεων και γενικότερα του προβληματισμού των πελατών σχετικά με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της (καταγραφή, αρχειοθέτηση και προώθηση των παραπόνων των πελατών).
18. Παρακολούθηση της ταμειακής εξέλιξης (προκαταβολή, αποπληρωμή) του κλεισίματος της πώλησης.
19. Δημιουργία και βελτίωση των συμβολαίων ΕΣΤΕΣ (Ετήσια Σύμβαση Τεχνικής Στήριξης) της επιχείρησης.
20. Προετοιμασία εσωτερικών εκθέσεων σχετικά με την πορεία των πωλήσεων (επαφές με υποψήφιους πελάτες, κλεισίματα, ανανεώσεις συμβολαίων, κλπ.) και την επίτευξη των στόχων (συγγραφή αναφορών).
21. Εκπαίδευση κατά την διάρκεια της εργασίας (on the job training) νεότερου στελέχους που θα ενταχθεί στο τμήμα μάρκετινγκ και πωλήσεων.

Γνώσεις & Απαιτούμενες Δεξιότητες:

1. ΓΝΩΣΕΙΣ ΓΡΑΠΤΗΣ & ΠΡΟΦΟΡΙΚΗΣ ΤΥΠΙΚΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Καλή γνώση και αποτελεσματική χρήση της ελληνικής και της αγγλικής γλώσσας (δεξιότητες προφορικής επικοινωνίας).

Ικανότητα δημιουργίας, σύνθεσης και επεξεργασίας γραπτών κειμένων εστιασμένων στην παρουσίαση προϊόντων/υπηρεσιών πληροφορικής στην ελληνική κυρίως και στην αγγλική δευτερευόντως γλώσσα (δεξιότητες γραπτής επικοινωνίας).

2. ΓΝΩΣΕΙΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ & ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Καλή γνώση του αντικειμένου του μάρκετινγκ και των πωλήσεων.

Εμπειρία σε θέση μάρκετινγκ και πωλήσεων.

3. ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΔΙΑΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Δεξιότητες πειθούς και επηρεασμού τρίτων.

Δεξιότητες αποτελεσματικής ακρόασης τρίτων.

Δεξιότητες απλοποίησης και αποτελεσματικής μετάδοσης σύνθετων τεχνικών εννοιών και όρων σε μη-

ειδικούς. |

Ομαδικότητα και πνεύμα συνεργασίας στα πλαίσια ομάδας.

4. ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΧΡΗΣΗΣ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ

Ικανοποιητική χρήση υπολογιστή και της σουίτας προγραμμάτων γραφείου της Microsoft.

Δεξιότητες σχεδιασμού και υλοποίησης παρουσιάσεων μέσω υπολογιστή.

Δεξιότητες χρήσης, επίδειξης, και προγραμμάτων υπολογιστών.

5. ΑΤΟΜΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

Δυνατότητα αποτελεσματικής εργασίας κάτω από συνθήκες πίεσης.

Δυνατότητα αποτελεσματικής οργάνωσης του προσωπικού χρόνου.

Δυνατότητα τοποθέτησης προσωπικών στόχων και πλάνου επίτευξης τους.

Τυπική ένδειξη των ανωτέρω δεξιοτήτων αποτελούν:

1. Βαθμός έκθεσης απολυτηρίου λυκείου, πτυχίο γνώσης ξένης αγγλικής γλώσσας.
2. Πτυχίο σε μάρκετινγκ και εργασία ή πρακτική εξάσκηση σε επιχείρηση από 1 έως 2 χρόνια σε θέση με αντικείμενο Πωλήσεις και Μάρκετινγκ.

Τρόπος Συνεργασίας:

1. Σύμβαση Αορίστου Χρόνου πενθήμερης, οκτάωρης εργασίας
2. Ελκυστικές αποδοχές
3. Ευχάριστο, αξιοκρατικό, δυναμικό και δημιουργικό περιβάλλον,
4. Συνθήκες πλήρους αξιοποίησης και αναγνώρισης των γνώσεων και ικανοτήτων
5. Ευκαιρίες ανάπτυξης και εξέλιξης
6. Συνεχή εκπαίδευση σε τεχνολογίες αιχμής
7. Η θέση εργασίας αφορά στην περιοχή των Αθηνών

Περισσότερα: <https://www.tesae.gr/pegasus/cv01/send00.php?d31=2&d80=13&b1=Συνέχεια>

ΤΜΗΜΑ ΤΟΥ Τ.Ε.Ι. ΑΘΗΝΑΣ ΠΟΥ ΑΦΟΡΑ

Τμήμα Εμπορίας & Διαφήμισης