





## СПЕЦИЈАЛИСТ ЗА ПРОДАЖБА

број на работни места: 1

 Полно работно време од 08-16 часот

 Скопје

### КОИ СМЕ НИЕ ?

**НЕОТЕЛ** е еден од водечките телекомуникациски оператори во земјата и регионот, чија основна дејност е понуда и обезбедување на широкиот спектар на телекомуникациски услуги, наменети за задоволување на секојдневните потреби на бизнис и резиденцијалните корисници.

Како компанија водиме грижа за секој наш вработен, преку обезбедување на одлични услови за работа, професионални усовршувања и обуки, со цел градење на личен кариерен пат и напредување во компанијата.

Нашата култура е негување на позитивен и оптимистички дух кој е отворен за нови размислувања, а особен акцент даваме на градење и оддржување на силните врски внатре во компанијата, но и со корисниците на нашите услуги.

Во моментот имаме потреба од две нови работни позиции **“Специјалист за продажба”**, а избраните кандидати ќе му се приклучат на нашиот тим за бизнис продажба во компанијата.

**ЦЕЛ НА РАБОТНАТА ПОЗИЦИЈА:** комплетно менаџирање на сите процеси во делот на директна продажба и предпродажба (домашна и меѓународна), преку креирање на стратешки и долгорочен партнерски однос со клучни бизнис корисници, како и планирање и исполнување на поставените компаниски цели.

### КОИ ЌЕ БИДАТ ТВОИТЕ ОДГОВОРНОСТИ:

- Водење, унапредување и промоција на продажбата во земјата и странство;
- Комуникација со постоечки и потенцијални корисници со цел презентација, промоција и продажба на услугите на компанијата;
- Реализација на деловни состаноци и презентации;
- Подготовка на понуди за корисниците, според нивните моментални потреби;
- Воспоставување, градење и оддржување на силни врски со корисниците;
- Идентификување и отварање на нови бизнис можности, истражување и анализа за проширување на соработката со корисниците;

- Промовирање на портфолиото на услуги на компанијата, преку директна комуникација со корисници и преку присуство на настани, како и следење на нивното задоволство;
- Давање на препораки за подобрување на приходите и услугите;
- Следење и постигнување на финансиски резултати и таргети

#### **ОБРАЗОВАНИЕ И КВАЛИФИКАЦИИ:**

- Завршено високо образование (предност ќе биде Економски или некој од техничките факултети);
- Напредни продажни, преговарачки и комуникациски вештини;
- Работно искуство во продажба од минимум 3 години;
- Одлично познавање на сите апликации на Microsoft Office пакетот;
- Работно познавање на CRM системи;
- Познавање на информатички технологии и комуникации;
- Задолжително одлично познавање на англиски јазик (пишан и говорен);
- Возачка дозвола Б категорија

#### **ШТО БАРАМЕ ОД ТЕБЕ:**

- Да имаш развиени организациски, комуникациски и преговарачки вештини;
- Да си тимски играч и да можеш да обезбедиш ефикасна и континуирана поддршка и соработка со колегите од тимот;
- Да имаш професионален пристап и однос кон работните обврски;
- Да поседуваш висок степен на одговорност, ефективност и ефикасност;
- Да си флексибилен, приспособлив, трудољубив;
- Да имаш мотивација за учење и инвестирање во сопственото знаење;
- Способност за добро приоритизирање на работните обврски;

***Доколку горенаведените критериуми одговараат на твојот личен профил и можеш да допринесеш со твоите способности, сакаш динамична средина и да работиш со млад тим, сакаш да инвестираш во твојот развој како личност и значајно ти е напредување на карьерен план, ја очекуваме твојата апликација на нашата e-mail адреса: [hr@neotel.mk](mailto:hr@neotel.mk)***

#### **ШТО НУДИМЕ:**

- Платени обуки и усовршувања, кои ќе ти помогнат да напредуваш како во компанијата така и надвор од неа;
- Можност за напредок преку давање приоритет при отварање на нова позиција во НЕОТЕЛ ДОО Скопје;
- Субвенционирање во спортски активности



Само кандидатите кои ги исполнуваат горенаведените услови ќе бидат контактирани и ќе влезат во процесот на интервјуирање.

**ВАЖНО:**

Доколку се согласувате Вашите резимеа да бидат зачувани во нашата база за идни работни позиции, Ве молиме да не информирате со изречно наведување дека се согласувате за тоа.

***Рокот за поднесување на апликации е до 05.05.2024 година.***

