

Телеком Србија Група е лидер во областа на телекомуникациите и како таква овозможува широк спектар на услуги на фиксна телефонија, мобилна, телевизиска и интернет комуникација со над 11 милиони претплатници на 4 регионални пазари: Србија, Босна и Херцеговина, Црна Гора и Македонија, како и пошироко на пазарите во Австрија, Швајцарија.

Нашите корпоративни вредности се задоволни корисници, тим, одговорности, промени и резултат.

За чекор пред другите сакаме да бидеме прв избор на корисникот во светот на дигиталните услуги.

Доколку и ти сакаш да бидеш чекор пред другите и да станеш дел од нашиот успешен тим, те повикуваме да се пријавиш за следната позиција:

АГЕНТ ЗА ТЕРЕНСКА ПРОДАЖБА

Стани и ти дел од тимот на МТЕЛ и одлично заработи!

Ако сакаш предизвици кои ги носи продажбата, сега имаш можност во директна комуникација со корисниците на терен да стекнеш нови знаења, научиш се за телекомуникациите и работиш во динамично опкружување.



Агент за теренска продажба во МТЕЛ

Твоите одговорности се:

- Презентација и продажба на Мтел производи и услуги на сите постоечки и потенцијални нови корисници директно на терен
- Проактивност во продажба поради постигнување на продажни цели
- Давање на прецизни информации на корисникот за цени, производи и услуги
- Активно слушање на корисникот и разбирање на потребата на корисникот
- Едукација на корисникот за новите производи на компанијата

Ние ти нудиме:

- Флексибилна заработувачка (провизија за секоја продажба)
- Бенефиции за вработени за користење на нашите услуги
- Можност за кариерен развој
- Можност за вработување
- Искуство во најпрофитабилната дејност
- Стекнување на дополнителни вештини за работа

Она што е потребно за добар почеток е:

- Развиени продажни вештини
- Ориентираност на продажба и резултати
- Добра комуникација и тимска ориентација

Каква личност бараме?

- Енергична си и позитивна личност;
- Во новите предизвици ја гледаш својата шанса;
- Поседуваш одлични комуникациски и презентерски особини;
- Личност спремна за работа на терен

