

Librus

#inspirujeMY

Przedstawiciel handlowy

woj. mazowieckie

(okolice Warszawy)

Dlaczego to ważne stanowisko?

Librus tworzy **systemy, które autentycznie zmieniają pracę szkół na lepsze**. Robiąc coś tak ważnego, chcemy być najlepsi - zróbmy to razem!

Co będziesz u nas robić?

- nawiązywać kontakt z klientami (częściowo umawiać spotkania)
- prezentować nasze systemy dyrektorom szkół
- sprzedawać oraz negocjować warunki współpracy
- od czasu do czasu – reprezentować firmę na targach i konferencjach, także jako prelegent

Czego szukamy u kandydatów?

- **umiejętności sprzedażowych i negocjacyjnych**
- pozytywnej energii i zaangażowania
- **łatwości w zapamiętywaniu informacji** - wdrożenie w prawo oświatowe to wyzwanie
- wykształcenia wyższego

Jak się u nas pracuje?

- codziennie odbywasz kilka spotkań z dyrektorami – w szkołach lub on-line
- kalendarz spotkań pomaga Ci uzupełniać zespół telemarketerów
- z naszymi handlowcami współpracujemy na **B2B**
- nie lubimy szybkiej, akwizycyjnej sprzedaży - u nas będziesz pełnić rolę **doradcy**
- w naszym zespole są osoby, które pracują nawet 19 lat i nadal im się chce - *nie bez powodu zostaje się z nami na dłużej*

Jak wygląda proces rekrutacji?

1. Wyślij CV korzystając z formularza aplikacyjnego - ([link](#))
2. Zadzwoimy i umówimy się na dłuższą wideorozmowę.
3. Potem spotkasz się twarzą w twarz z dyrektorem regionalnym i jeśli rozmowa dobrze się nałoży,

4. dostaniesz zadanie sprawdzające, jak szybko uczysz się pracy z programami informatycznymi.
5. A potem zostaje już tylko decyzja – Twoja i nasza. I dogranie warunków współpracy.

To jak? **Działasz z nami?**

Wyślij nam swoje CV i wspólnie #inspirujMY polskie szkoły do zmiany na lepsze!

Chcesz dowiedzieć się więcej o nas i o tym jak pracujemy? Wejdź na naszą stronę kariery:
www.librus.pl/kariera

Informujemy, że administratorem danych jest Librus Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp. k. z siedzibą w Katowicach, ul. Korfantego 193 (dalej jako "administrator"). Masz prawo do żądania dostępu do swoich danych osobowych, ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania, prawo do wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania, a także prawo do przenoszenia danych oraz wniesienia skargi do organu nadzorczego. Dane osobowe przetwarzane będą w celu realizacji procesu rekrutacji. Podanie danych w zakresie wynikającym z ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy jest obowiązkowe. W pozostałym zakresie podanie danych jest dobrowolne. Odmowa podania danych obowiązkowych może skutkować brakiem możliwości przeprowadzenia procesu rekrutacji. Administrator przetwarza dane obowiązkowe na podstawie ciążącego na nim obowiązku prawnego, zaś w zakresie danych dodatkowych podstawą przetwarzania jest zgoda. Dane osobowe będą przetwarzane do czasu zakończenia postępowania rekrutacyjnego i przez okres możliwości dochodzenia ewentualnych roszczeń, a w przypadku wyrażenia zgody na udział w przyszłych postępowaniach rekrutacyjnych - do czasu wycofania tej zgody. Zgoda na przetwarzanie danych osobowych może zostać wycofana w dowolnym momencie.

W profilu:

- nastawienie sprzedażowe
- otwartość na wyzwania, szukanie rozwiązań
- pewność siebie
- nie boi się prezentacji
- odporność na stres
- osoba, która szuka rozwiązań (jak nie drzwiami, to oknem)