

Genel Nitelikler ve İşin Tanımı

Ünvan: Teknik Satış Mühendisi/Temsilcisi

İşin Tanımı: Şirketimizi teknik ürün ve hizmetler ile ilgili olarak; mevcut müşterilerimiz ve ürün gamımızın hitap ettiği potansiyel müşteri adaylarına, ürünlerimizin ilgili işletmelerin ihtiyaçlarına göre doğru tespitini yaparak ve varsa sorunlarının çözümünü sağlayarak şirketimizi temsil etmektedir.

- Müşteri ziyaretlerinde aktif bir pozisyon yürütmek,
- Müşterilerin ve müşteri adaylarının ihtiyaçlarının analizini doğru yapmak,
- Yapılan analizler sonucunda fiyat ya da ürün teklifi hazırlamak,
- İşleri en kısa sürede sonuca ulaştırmak,
- Raporlama yapmak,

Satış Mühendisinin/Temsilcisinin Nitelikleri

Potansiyel ve mevcut müşterilerle doğrudan ilişki kuran satış mühendisinin/temsilcisinin sahip olması gereken nitelikler şunlardır:

- İletişim becerisi güçlü ve Yüksek ikna kabiliyetine sahip olmak,
- Sunum becerilerini geliştirmiş ve iyi sunum yapabiliyor olmak,
- Organizasyon ve planlama yetkinliğine sahip olmak,
- Takım çalışmasını sevmek ve yatkınlık göstermek,
- Yoğun çalışma temposuna ve esnek çalışma düzenine uyum sağlamak,
- En az bir yabancı dil öğrenmiş olmak,
- Ms Office vb. gibi bilgisayar programlarını aktif kullanabiliyor olmak.
- Potansiyel müşteri arayışı konusunda devamlı yüksek motivasyona sahip olmak,
- İç ve Dış piyasadaki güncel gelişmeleri, uygulamalardaki yenilikleri, ürün ve hizmetleri, pazar durumları ile ilgili bilgileri elde etmek ve sürekli güncellemek, ve gelişmelere ayak uydurmak,
- Pazarlama ve şirketler arası görüşme gibi yükümlülükleri yerine getirebilmek için ehliyet sahibi olmak ve aktif araç kullanabilmek,
- Pazarlama fırsatları yaratmak ve bunları değerlendirmek için potansiyel ve devamlı müşteri olan işletmeleri ziyaret etmek,
- Müşterilerin ürünlerimize ilişkin ihtiyaçlarını teknik açıdan doğru ve yerinde tespit etmek ve mevcuttaki kaynaklarını değerlendirmek,
- Müşterilere ürünler ve hizmetlere ilişkin teknik danışmanlık hizmeti vermek,
- Müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla ürün ve hizmetlerin şekillendirildiği teknik ürün tasarımı için çalışmalar yapmak,
- Teknik ürün ve hizmetlerin kullanımından elde edilecek faydaları göstermek amacıyla satış sunumu kapsamında raporlama yapmak ve öneriler geliştirmek,
- Müşterilerin teknik uygulamalar yönünden, ürünlerle ilgili değişen ihtiyaçlarını ve rakiplerin faaliyetlerini gözlemlemek ve bu gelişmeleri satış yönetimine rapor etmek,
- Satış yönetimine, yapılan satışlar ile ürün ve hizmetlerin pazarlanabilirliğini raporlamak,
- Satışlardan sonra, müşteri memnuniyeti sağlamak, herhangi bir problemi çözmek ve sürekli destek sağlamak için müşterilerle görüşmek, vb. görev ve işlemleri yerine getirmek

Bilgi ve Başvuru İçin: melek.dagidan@duyar.com.tr