

DEKRA AG jest światowym liderem usług przemysłowych, certyfikacji systemów zarządzania, testowania produktów, ekspertyz technicznych, badań obciążeniowych, inwestycji i usług osobistych. Dekra Praca Sp. z o.o. jest agencją pracy (certyfikat nr 8194).

Dla naszego Klienta obecnie poszukujemy kandydatów na stanowisko:

Specjalista ds. Sprzedaży technicznej (przemysł chemiczny)

Miejsce pracy: Kraków

Twoje zadania:

- **Utrzymanie i zwiększenie udziału w sprzedaży obecnych klientów**
 - Identyfikowanie i dostarczanie nowych elementów biznesu, poprzez pracę nad projektami z działem R&D oraz zakupów
 - Negocjacja cen i warunków sprzedaży
 - Rozwój i realizacja założonych planów sprzedażowych
- **Poszerzanie bazy Klientów**
 - Pozyskiwanie nowych klientów poprzez aktywny udział w targach branżowych, webinarach, seminariach itp.
 - Nawiązanie nowych relacji biznesowych poprzez pozyskane kontakty
 - Profesjonalne prezentowanie firmy w całej branży
- **Analizowanie sytuacji na rynku lokalnym**
 - Monitorowanie działań konkurencji
 - Raportowanie aktywności klientów za pomocą systemu CRM
 - Udział w wydarzeniach branżowych

Oczekiwania, jakie mamy wobec Ciebie:

- Wykształcenie wyższe licencjackie/magisterskie (preferowane kierunki: chemia, technologia chemiczna lub inżynieryjna, inżynieria materiałowa)
- **Biegła znajomość języka polskiego i angielskiego**
- 2-5-letnie doświadczenie w sprzedaży chemicznej
- Gotowość do intensywnych podróży w kraju i za granicą
- Komunikatywność, przedsiębiorczość, proaktywność, dobra organizacja czasu pracy
- Umiejętność samodzielnej pracy oraz w większym zespole

Co możemy Ci zaoferować?

- Możliwość rozwoju zawodowego
- Ciekawą i pełną wyzwań pracę w międzynarodowym środowisku
- Niezbędne narzędzia pracy
- Szkolenia w Polsce i za granicą
- Atrakcyjne wynagrodzenie i pakiet benefitów pracowniczych
- Umowę o pracę

Prosimy o umieszczenie w swojej aplikacji (swoim zgłoszeniu) następującego oświadczenia: "Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych, zawartych w mojej aplikacji, dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.1997 roku o Ochronie Danych Osobowych (tekst jednolity: Dz. U. RP z 2002r. Nr 101, poz. 926 ze zm.)."

DEKRA AG is the worldwide leader of services for industry, the certification of management systems, products testing, technical expertise, load research, investment and personal services. Dekra Praca Sp. z o.o. is an Employment Agency (Certificate No 8194.).

For our Client, a Company belonging to the world-famous chemical concern, producing the highest quality raw materials used in many fields of the chemical industry, we are currently seeking candidates for the position of:

Technical Sales Representative – chemistry, chemical technology or similar background

Work Locations: Kraków

to join Performance Products Sales Team in Poland. The ideal candidate will be based in Kraków. Technical **Sales Representative** will be responsible for managing sales activities, business development activities and customer relationships in a manner that assures the sales targets are achieved. Focus market areas: raw materials for the production of household chemistry, rubber and paper production, other minor industrial applications.

Main Duties:

- **Maintain and increase share at current customers**
 - Identify and deliver new pieces of business by working on projects with R&D and Purchasing
 - Negotiate pricing and terms
 - Develop and execute account plans
- **Expand Customer Base**
 - Prospect for new customers via leads from trade shows, webinars, seminars, etc.
 - Establish new business relationships with valid new customer contacts
 - Present Croda professionally throughout the industry
- **Maintain Regional Market Knowledge**
 - Maintain knowledge of competitive situations
 - Report all customer activity with the CRM system
 - Attend industry events

Ideal person for our Client:

- Bachelor's or Master Degree in Chemistry, Chemical Technology or Engineering, Material Engineering or related field
- **Fluent in Polish and English**
- 2-5 years chemical sales experience is required
- Willingness to intensive travel internally and abroad
- Strong communication, presentation, and organizational skills required
- Strong business acumen
- Must be proactive
- Ability to work independently and as part of a larger team

What can we offer you?

- The opportunity of professional development
- Interesting and challenging job in international environment
- Necessary work tools
- Trainings in Poland and abroad
- Attractive salary and a package of employee benefits
- Contract of employment

Please include the following statement in your application: "I hereby authorize you to process my personal data included in my job application for the needs of the recruitment process in accordance with the Personal Data Protection Act dated 29.08.1997 (uniform text: Journal of Laws of the Republic of Poland 2002 No 101, item 926 with further amendments)".