

Specjalista/Specjalistka

ds. Sales Operations i Rozwoju Klientów (m/k/d)

– analiza danych, CRM i wsparcie sprzedaży



Wymiar czasu pracy: część etatu lub pełny etat



Zakres obowiązków

Chcesz nie tylko zarządzać danymi, lecz także przekładać je na konkretne szanse sprzedażowe? W tej nowo zdefiniowanej roli łączącej różne obszary będziesz łączyć analizę danych, kontakt z klientami i rozwój sprzedaży, identyfikując potencjał w naszych danych o klientach i rynku, kwalifikując nowe możliwości biznesowe oraz wspierając nasz zespół sprzedaży technicznej w docieraniu do właściwych klientów we właściwym czasie.



Współpraca

W tej roli będziesz ściśle współpracować z działami sprzedaży technicznej, marketingu i Customer Success w międzynarodowym środowisku. Możesz bezpośrednio wnieść własne pomysły dotyczące usprawniania naszych procesów sprzedażowych.



Cyfrowa przyszłość

Ponadto będziesz współuczestniczyć w dalszym rozwoju naszych cyfrowych procesów sprzedażowych wspieranych przez AI.



Do Twoich najważniejszych zadań należą:

- Wspieranie naszego zespołu sprzedaży (technicznej) poprzez systematyczną analizę danych klientów i danych sprzedażowych oraz aktywne przyczynianie się do identyfikowania nowych możliwości biznesowych. Dzięki analitycznemu podejściu i uporządkowanemu sposobowi pracy będziesz tworzyć podstawy skutecznego kontaktu z klientami.
- Analiza i przygotowywanie danych klientów z naszego systemu ERP Microsoft Dynamics 365 Business Central oraz systemu CRM HubSpot
- Identyfikowanie potencjału sprzedażowego i rozwojowego wśród obecnych i nowych klientów
- Opracowywanie konkretnych planów działań w ścisłej współpracy z działem sprzedaży technicznej
- Wyszukiwanie osób kontaktowych i decydentów za pośrednictwem LinkedIn, innych biznesowych baz danych oraz narzędzi AI
- Kwalifikowanie kontaktów oraz nawiązywanie pierwszego kontaktu telefonicznie lub pisemnie
- Prowadzenie pierwszych zdalnych spotkań zapoznawczych i rozmów określających zakres współpracy
- Wspieranie procesu wdrażania nowych klientów
- Umawianie spotkań z klientami dla zespołu sprzedaży technicznej
- Utrzymywanie i aktualizowanie danych klientów oraz danych kontaktowych w systemie CRM
- Systematyczne monitorowanie otwartych ofert oraz bieżąca kontrola ich statusu
- Dbanie o jakość danych w systemie i przeprowadzanie działań porządkowych ("Data Steward")
- Przygotowywanie analiz, raportów i rekomendacji działań wspierających zarządzanie sprzedażą
- Ścisła współpraca ze sprzedażą, marketingiem i Customer Success
- Wspieranie automatycznego przygotowywania i strukturyzowania danych klientów i danych sprzedażowych
- Wykorzystywanie narzędzi cyfrowych do wyszukiwania, priorytetyzacji i kwalifikowania potencjalnych klientów
- Współudział w przygotowywaniu spersonalizowanej komunikacji z klientami oraz w dokumentowaniu rozmów z klientami i prowadzeniu działań następczych
- Dalszy rozwój zautomatyzowanych przepływów pracy między systemami ERP, CRM i innymi narzędziami sprzedażowymi



Umiejętności programistyczne nie są wymagane. Liczą się Twoja swoboda w korzystaniu z narzędzi cyfrowych, rozumienie procesów sprzedażowych oraz gotowość do testowania nowych rozwiązań i aktywnego współtworzenia ich rozwoju.



Czego oczekujemy

- Zainteresowania analizą danych i przekładaniem wniosków na konkretne działania
- Otwartości na współpracę w międzynarodowym środowisku z osobami z różnych krajów
- Uporządkowanego, dokładnego i samodzielnego sposobu pracy
- Bardzo dobrych umiejętności komunikacyjnych i zainteresowania kontaktem z klientem
- Pewnego i profesjonalnego sposobu komunikacji przez telefon, podczas wideospotkań i w korespondencji pisemnej
- Dobrej znajomości języka angielskiego, na poziomie co najmniej B2, potrzebnej do współpracy w naszym międzynarodowym środowisku
- Znajomości języka niemieckiego będzie dodatkowym atutem, ale nie jest warunkiem koniecznym
- Ukończonego kształcenia zawodowego o profilu handlowym lub technicznym, porównywalnych studiów albo odpowiedniego praktycznego doświadczenia zawodowego
- Gotowości do poznawania nowych systemów, procesów sprzedażowych i aplikacji cyfrowych



Dodatkowym atutem będzie

- Doświadczenie z HubSpot, Microsoft Dynamics 365 Business Central lub porównywalnymi systemami ERP i CRM
- Doświadczenie w sprzedaży wewnętrznej, Customer Success, Sales Operations, Sales Support lub Business Development
- Znajomość Power BI lub innych narzędzi do raportowania i analizy
- Doświadczenie w wyszukiwaniu informacji na LinkedIn i w biznesowych bazach danych
- Zainteresowanie procesami sprzedażowymi wspieranymi przez AI
- Doświadczenie w telefonicznym lub pisemnym kontakcie z klientami



Nie musisz od początku spełniać wszystkich dodatkowych wymagań. Najważniejsze są dla nas Twoja gotowość do nauki, uporządkowany sposób pracy oraz motywacja do aktywnego rozwijania naszych działań sprzedażowych.

Oferujemy



Różnorodny zakres obowiązków z bezpośrednim wpływem na wyniki sprzedaży



Możliwość wnoszenia własnych analiz, rekomendacji i pomysłów



Ścisłą współpracę z zaangażowanym, międzynarodowym zespołem sprzedaży



Zatrudnienie na część etatu lub pełny etat



Nowoczesne narzędzia pracy i systemy cyfrowe



Uporządkowany i indywidualnie dopasowany proces wdrożenia



Krótkie ścieżki decyzyjne i dużą swobodę działania



Indywidualne wdrożenie oraz możliwości rozwoju osobistego i zawodowego



Dostęp do nowoczesnych zastosowań AI oraz możliwość aktywnego współtworzenia ich wykorzystania w sprzedaży



Zainteresowani?

Prosimy o przesłanie CV wraz z informacją o najwcześniejszym możliwym terminie rozpoczęcia pracy oraz oczekiwanym wynagrodzeniu na adres:

BeeWaTec Sp. z o.o.

Joachim Walter
ul. Strefowa 25
PL-58-200 Dzierżoniów
Polska
Telefon: +48 (0) 74 661 8564
E-mail: rekrutacja@beewatec.pl
Strona internetowa: www.beewatec.pl



Dołącz do naszego zespołu i pomóż nam identyfikować potencjał klientów