

Specjalista/Specjalistka ds. Sales Operations i Rozwoju Klientów (m/k/d) – analiza danych, CRM i wsparcie sprzedaży

 POLSKA. LOKALIZACJA DZIERŻONIÓW

 Część etatu lub pełny etat

W tej roli łączącej różne obszary będzie Pan/Pani 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.

Ponadto będzie Pan/Pani współuczestniczyć w dalszym rozwoju naszych cyfrowych procesów sprzedażowych wspieranych przez AI.



Dołącz do naszego zespołu i wspólnie z nami identyfikuj potencjał klientów.



Główne zadania na tym stanowisku to:

- 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 tworzone będą 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 mailowo
- 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
- Wsparcie 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 swoboda w korzystaniu z narzędzi cyfrowych, rozumienie procesów sprzedażowych oraz gotowość do testowania nowych rozwiązań i aktywnego współtworzenia ich rozwoju



Co możesz wnieść do naszego zespołu:

- Zainteresowanie analizą danych i przekładaniem wniosków na konkretne działania
- Uporządkowany, dokładny i samodzielny sposób pracy
- Bardzo dobre umiejętności komunikacyjne i łatwość w kontakcie z klientem
- Pewny i profesjonalny sposób komunikacji przez telefon, podczas wideospotkań i w korespondencji pisemnej
- Dobra znajomość języka angielskiego, co najmniej na poziomie B2
- Wykształcenie handlowe lub techniczne, ukończone studia na pokrewnym kierunku bądź praktyczne doświadczenie zawodowe.
- Gotowość do poznawania nowych systemów, procesów sprzedażowych i aplikacji cyfrowych
- Otwartość na współpracę w międzynarodowym środowisku
- Doświadczenie z HubSpot, Microsoft Dynamics 365 Business Central lub porównywalnymi systemami ERP i CRM
- Doświadczenie w Inside Sales, 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
- Doświadczenie w telefonicznym lub pisemnym kontakcie z klientami
- Zainteresowanie procesami sprzedażowymi wspieranymi przez AI
- Znajomość języka niemieckiego będzie dodatkowym atutem, ale nie jest warunkiem koniecznym
- Gotowość do nauki oraz motywacja do aktywnego rozwijania naszych działań sprzedażowych

Co oferujemy:



Nowoczesne narzędzia



Różnorodne zadania



Rozwój zawodowy i osobisty



Nowoczesne rozwiązania AI



Prywatna opieka medyczna



Ubezpieczenie na życie



Dodatek wakacyjny



Premia świąteczna



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

+48 (0) 74 661 8564

rekrutacja@beewatec.pl

www.beewatec.pl