

Sevenet S.A. jest firmą z branży IT, zajmującą się od 1997 roku dostawą zaawansowanych rozwiązań teleinformatycznych dla przedsiębiorstw i instytucji w całej Polsce. Jako firma jesteśmy integratorem rozwiązań teleinformatycznych, którą tworzy zespół ekspertów zaangażowanych w swoją pracę.

Koncentrujemy się na działaniach zmierzających do zdobycia pozycji niekwestionowanego lidera na rynku. Nieustannie podnosimy swoje kwalifikacje oraz wzbogacamy naszą ofertę, jednak przede wszystkim staramy się słuchać, rozumieć i odpowiadać na potrzeby naszych klientów.

Aktualnie poszukujemy pracownika na stanowisko:

## Regionalny Dyrektor Sprzedaży

Miejsce pracy: Gdańsk

### Opis stanowiska:

- Sprzedaż rozwiązań teleinformatycznych i telekomunikacyjnych,
- Aktywne pozyskiwanie nowych klientów,
- Budowanie i utrzymywanie dobrych relacji z klientami,
- Udział w prezentacjach i targach,
- Realizowanie polityki firmy w zakresie sprzedaży rozwiązań,
- Realizacja planów sprzedażowych.

### Wymagania:

- Min. 2 lata doświadczenia na stanowisku związanym ze sprzedażą zaawansowanych systemów informatycznych
- Wykształcenie wyższe min. licencjat (mile widziane kierunki ekonomia, marketing, telekomunikacja – teleinformatyka)
- Bardzo dobra znajomość branży IT
- Dobra znajomość lokalnego rynku
- Samodzielność i bardzo dobra organizacja pracy,
- Odporność na stres, kreatywność i otwartość do podejmowania trudnych wyzwań,
- Wiedza z zakresu procesów biznesowych, szczególnie w obszarze teleinformatyki i telekomunikacji,
- Doświadczenie w prowadzeniu prezentacji biznesowych, rozwinięte umiejętności komunikacyjne,
- Bardzo dobra znajomość języka angielskiego,
- Dyspozycyjność i prawo jazdy kategorii B.

### Oferujemy:

- Ciekawą i dynamiczną pracę w prężnie rozwijającej się firmie z branży IT,
- Możliwość rozwoju w stabilnej firmie o udokumentowanym potencjale rynkowym,
- Możliwość zatrudnienia w oparciu o umowę o pracę,
- Uczestnictwo w szkoleniach,
- Swobodną atmosferę oraz pracę w młodym i dynamicznym zespole,
- Hybrydowy, elastyczny model pracy,
- Spotkania integracyjne,

- Brak dress code`u,
- Program rekomendacji pracowników,
- Benefity w ramach pakietu socjalnego (m.in. karta Multisport, opieka medyczna dla całej rodziny, ubezpieczenie grupowe na preferencyjnych warunkach, dofinansowanie do wakacji, dofinansowanie do Internetu, paczki świąteczne).

Osoby zainteresowane prosimy o przesyłanie CV z dopiskiem „Regionalny Dyrektor Sprzedaży” na adres mailowy:

**rekrutacja@sevenet.pl**

do 15.05.2023r.

Uprzejmie informujemy, że skontaktujemy się tylko z wybranymi kandydatami.

W CV prosimy zawrzeć klauzulę: „Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych w celu rekrutacji zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. a Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych)”.