

ENGENHEIRO DE VENDAS

AK Supply está em busca de um(a) profissional que será responsável pela jornada do cliente desde a prospecção até o atendimento de pós-venda, oferecendo todas as informações e especificações necessárias sobre produtos e serviços. Entre as atividades do dia a dia, estão as administrativas e também as comerciais.

Neste cargo, o(a) profissional tem como prioridade garantir a boa experiência do cliente, do conhecimento do produto a sua boa utilização.

Principais atividades e responsabilidades

- Prospectar e identificar novas oportunidades de negócio;
- Gerar novos leads técnicos através de uma prospecção direta e fazer follow-ups, direcionando o fechamento da venda
- Apresentar soluções de produtos e serviços, de acordo com a necessidade do cliente;
- Desenvolver apresentações técnicas das soluções para a equipe do cliente em potencial;
- Realizar atendimento na pós-venda e prestar assistência técnica aos clientes.
- Acompanhar a implementação dos produtos e serviços adquiridos e garantir seu bom funcionamento;
- Elaborar relatórios referentes à carteira de clientes, trazendo informações que sejam relevantes para o negócio como um todo;
- Utilizar o sistema de CRM de acordo com as diretrizes da empresa.

Pré-requisitos

Estar cursando o último ano ou ter concluído o ensino superior em Engenharia Civil.

- Desejável já ter atuado em setores da construção civil;
- Ter experiência em atendimento ao cliente;
- Ter conhecimento do pacote Office;
- Ter conhecimento de sistemas como AutoCAD, SketchUp, Sienge, etc.
- Ter CNH em dia;
- Ter disponibilidade para viagens.

Habilidades

- Ter facilidade em apresentar produtos técnicos, mas com ênfase em fechar negócios;
- Ser ouvinte atento e capaz de captar as necessidades de cada cliente;
- Ter desenvoltura e maturidade para participar em reuniões técnicas com construtoras, indústrias e demais setores da construção civil;