

► Achieve more with KROHNE

KROHNE

► measure the facts

Yaklaşık 50 senedir Türkiye’de faaliyet gösteren KROHNE; 2011 yılından itibaren kendi satış ofisiyle, ülkemizde otomasyon sektörüne hizmet etmeye devam etmektedir. KROHNE, dünyada 100 yılı aşkın süredir, ürettiği ürünler, sağladığı hizmet ve sistemlerle müşterilerine yenilikçi, ileri teknoloji içeren çözümler sunmaktadır.

KROHNE Türkiye

Ürün Yöneticisi arıyor.

Genel Nitelikler:

- Mühendislik Fakültesi mezunu,
- Tercihen endüstriyel enstrümantasyon konusunda en az 5 yıl deneyimli,
- Endüstriyel basınç ve seviye ölçüm enstrüman, sistem ve teknolojilerine hakim
- İyi derecede İngilizce bilen (konuşma, yazma ve okuma),
- Organizasyon ve planlama yeteneği gelişmiş, KROHNE satış ekibi ve lokal partnerlerini sorumlusu olduğu ürün gruplarının pazarlama ve satış aktivitelerinde koordine edecek,
- Dinamik ve takım çalışmasına yatkın,
- Analitik düşünce ve sistematik çalışma alışkanlığına sahip,
- İnsan ilişkilerinde başarılı, ikna kabiliyeti yüksek, sözlü ve yazılı iletişimi güçlü,
- Temsil ve sunum yeteneği yüksek,
- Seyahat engeli olmayan, B sınıfı sürücü ehliyeti olan ve aktif olarak araç kullanabilen,
- Erkek adaylar için askerlik ile ilişkisi olmayan,
- Esnek çalışma saatlerine uyum sağlayabilen,
- İstanbul(Asya)’da ikamet eden

İlanımızla ilgileniyorsanız CV’nizi maaş beklentinizi de belirten bir ön yazı ile aşağıdaki adrese gönderiniz (Tüm başvurular gizli tutulacaktır) :

Yücel Demirci • İdari İşler ve İnsan Kaynakları Müdürü
KROHNE Otomasyon Ltd. Şti. • Şerifali Mh. Edep Sk. No:28 • Ümraniye / İstanbul •
Tel.: +90 216 2912040 • y.demirci@krohne.com



www.krohne.com

Achieve more with KROHNE

KROHNE

measure the facts

İş Tanımı:

KROHNE basınç ve seviye ölçüm ürünlerinin pazarlama ve satış faaliyetlerini koordine etmek, Türkiye enstrümantasyon pazarında gerçekleştirilecek etkinliklere ilişkin gerekli stratejileri oluşturmak, KROHNE'nin küresel çaptaki pazarlama faaliyetlerinin Türkiye'deki faaliyetleriyle eşgüdümünü sağlamak, KROHNE satış ekibi ve bölgesel partnerlere yön çizmek ve söz konusu ürünlerin hedefler doğrultusunda piyasadaki bilinirliğinin ve varlığının artırılması için gerekli tüm faaliyetleri planlamak ve gerçekleştirmektir.

Ayrıca aşağıdaki görevler de iş tanımı kapsamındadır.

- KROHNE basınç ve seviye ölçüm ürünlerine ilişkin tüm inovasyon ve gelişmeleri yakından takip etmek, her türlü gelişmenin satış ekibi ve yerel partner çalışanlarına sürekli aktarımını sağlamak,
- KROHNE satış ekibi, iş ortakları ve müşterileri için sürekli teknik eğitimler sağlamak ve bunu koordine etmek,
- İlgili ürünlere ilişkin faaliyetlerde KROHNE küresel organizasyonu ile gerekli koordinasyon ve eşgüdümü sürdürmek,
- Gerekli pazar araştırmalarını yapmak, bu araştırmalar sonunda gerekli stratejileri oluşturmak ve Türkiye çapında oluşturulan stratejilerin uygulamasını koordine ve takip etmek,
- Piyasaya yeni sunulacak ürünlerin lansman faaliyetlerini planlamak ve hayata geçirmek,
- Sorumlusu olduğu ürün grupları kapsamında gerekli dokümantasyonu oluşturmak, geliştirmek ve güncellemek,
- Mevcut müşterileri ve yerel partnerleri düzenli ziyaret ederek, satış potansiyeli yaratmak,
- Haftalık raporlama ile yurt içi ve yurt dışındaki yöneticileri yaptığı ziyaretler ve işler hakkında bilgilendirmek,
- Yurt dışında ilgili eğitimlerine katılmak.

www.krohne.com web adresinden kuruluşumuza ilişkin daha ayrıntılı bilgi edinebilirsiniz.

İlanımızla ilgileniyorsanız CV'nizi maaş beklentinizi de belirten bir ön yazı ile aşağıdaki adrese gönderiniz (Tüm başvurular gizli tutulacaktır) :

Yücel Demirci • İdari İşler ve İnsan Kaynakları Müdürü
KROHNE Otomasyon Ltd. Şti. • Şerifali Mh. Edep Sk. No:28 • Ümraniye / İstanbul •
Tel.: +90 216 2912040 • y.demirci@krohne.com



www.krohne.com