

► 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

Satış Mühendisi arıyor.

Genel Nitelikler:

- Mühendislik Fakültesi mezunu,
- Tercihen endüstriyel enstrümantasyon konusunda en az 2 yıl deneyimli,
- İyi derecede İngilizce bilen (konuşma, yazma ve okuma),
- Organizasyon ve planlama yeteneği gelişmiş,
- 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,
- Ankara’da ikamet eden/edebilecek

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 ürünlerinin, ilgili bölgedeki satış faaliyetlerini planlamak, koordine etmek ve şirket hedefleri doğrultusunda etkin bir şekilde yürütmek. Ayrıca aşağıdaki görevler de iş tanımı kapsamındadır.

- KROHNE satış ekibi, iş ortakları ve müşterilerine satış süreçlerinde destek sağlamak, gerekli koordinasyonu yürütmek ve aksiyonları almak.
- Sorumluluğunda bulunan bölgede ürünler ve uygulamalara yönelik satış faaliyetlerini planlamak ve koordine etmek.
- Mevcut ve potansiyel müşteriler ile iş ortaklarını düzenli olarak ziyaret ederek marka bilinirliğini artırmak, gerçekleştirilen ziyaretleri haftalık raporlarla satış yönetimine sunmak.
- Ürün ve firma sunumlarını hazırlamak ve müşteri ziyaretlerinde etkin bir şekilde gerçekleştirmek.
- Pazar ve rakip analizleri yaparak satış stratejileri geliştirmek ve uygulamak.
- Müşteri gereksinimlerine uygun çözümler sunarak müşteri memnuniyeti ve satış performansını artırmak.
- Şirket içindeki ilgili departmanlarla koordinasyon içinde çalışmak.
- KROHNE satış ekibi, iş ortakları ve müşterilerine teknik destek sağlamak ve gerekli koordinasyonu yürütmek.
- Ürünlerin devreye alınması süreçlerini koordine etmek, müşterilere ve iş ortaklarına teknik destek sağlanmasını organize etmek ve gerektiğinde servis ekibiyle koordinasyonu yürütmek.
- Yurt dışında düzenlenen ürün ve satış eğitimlerine katılmak.
- Sorumluluğunda bulunan bölgedeki projeleri teklif aşamasından siparişin tamamlanmasına kadar takip etmek.
- Bölgesindeki alacak tahsilatı süreçlerinde ilgili birimlerle iş birliği yapmak ve gerekli desteği sağlamak.

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