



Virtual Reality Business Development Manager

București

Descrierea jobului

Ca VIRTUAL REALITY BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER vei fi responsabil pentru creșterea și dezvoltarea ulterioară a bazei de clienți. Poziția implică contactul direct cu clienții din diferite industrii (automotive, energie, medical, etc.) dar și din sectorul public și guvernamental (educație) având ca principală activitate atragerea de noi utilizatori ai tehnologiei virtual reality.

Virtual Reality este tehnologia care valorifică puterea învățării experiențiale. Soluțiile noastre produc rezultate imediate prin învățarea accelerată a cunoștințelor și satisfacția angajaților prin dezvoltarea abilităților necesare bunelor performanțe (atenție, creativitate, gândire critică și rezolvarea problemelor)

Responsabilitățile poziției

- Identifică și valorifică oportunitățile de business prin dezvoltarea portofoliului de noi clienți la nivel național;
- Dezvoltă și menține relații pe termen lung în cadrul sectoarelor comerciale și educaționale prin promovarea produselor și serviciilor de Virtual Reality, având permanent în atenție realizarea indicatorilor de performanță și obiectivele de vânzări. Participă activ și proactiv la planificarea și implementarea strategiei de vânzări;
- Efectuează analize de piață pentru identificarea noilor oportunități;
- Pregătirea întâlnirilor de vânzări după ce în prealabil efectuează contactarea prospectilor și stabilește detaliile premergătoare întâlnirilor;
- Implicarea directă în procesul de negociere, întocmirea contractelor și monitorizarea lor până la finalizare;
- Transmiterea facturilor către clienți și monitorizarea încasărilor rezultate în urma contractelor semnate;
- Raportează lunar evoluția indicatorilor de vânzări;

Candidatul ideal are următoarele competențe de lucru

- Are experiență în vânzarea soluțiilor B2B - ideal dar nu obligatoriu - în industria IT/e-learning solutions/ aplicații IOS și Android;
- Și-a dezvoltat abilități demonstrabile de planificare a procesului de vânzare: prospectare, contactare, negociere, finalizare vânzare;
- Are abilități de ascultare activă și identificare precisă a nevoilor clienților pentru a contura soluții personalizate.
- Are abilitatea de a explica tehnologiile 3D pe înțelesul unei largi categorii de viitor clienți;
- Are de asemenea abilitatea de a promova cu succes tehnologiile de Virtual Reality ca cel mai performant tool de învățare experiențială;
- Are permis de conducere categoria B;
- Este disponibil pentru deplasări în București și în țară.

Candidatul ideal are următoarele competențe comportamentale

- Are spirit antreprenorial, este un self-starter și este orientat către rezultate;
- Este un bun comunicator atât în relația cu clienții cât și cu echipa de producție;
- Știe să suscite interesul și să păstreze audiența conectată atunci când prezintă soluțiile noastre interactive de Virtual Reality;
- Este perseverent, atent la detalii și creativ în același timp.

Dacă vei câștiga această provocare noi îți vom oferi:

- Un salariu motivant;
- Recompensarea performanței cu un pachet de beneficii salariale și non-salariale;
- Logistică pentru desfășurarea activității de zi cu zi;
- Programe de dezvoltare profesională și personală.



Exercise your best tech & business skills in great projects!
Share your experience and CV with us: jobs@trencadis.ro