

Account Manager

Tworzymy dedykowane systemy informatyczne, m.in. projekty wieloserwerowe, systemy e-commerce, platformy B2B i B2C, portale oraz aplikacje mobilne. Nasza praca rozpoczyna się w momencie opracowywania wstępnego briefu a kończy na realizacji kampanii marketingowych gotowego produktu. Odbiorcami naszych usług są m.in. firmy należące do TOP 100 najbardziej znanych brandów w Polsce i inne, kreujące innowacyjne i użyteczne produkty, tj. domy inteligentne.

Szukamy właśnie Ciebie, jeśli:

- Wiesz, czym jest target, lejek, KPI i CRM
- Masz doświadczenie w pozyskiwaniu projektów IT
- Budując relacje z klientem, opierasz się przede wszystkim na etyce biznesowej
- Potrafisz efektywnie zarządzać harmonogramem dnia
- Możesz pochwalić się dobrymi wynikami dotychczasowej sprzedaży
- Jesteś otwarty na pracę zespołową, feedback i zdanie innych osób

Do Twoich zadań będzie należeć:

- Budowanie relacji partnerskich z potencjalnymi odbiorcami naszych usług
- Aktywna sprzedaż (Consulting, UX/UI, Programowanie, Support, Marketing)
- Realizacja kampanii reklamowych (internetowych)
- Monitoring rynku w kontekście możliwości sprzedażowych
- Bieżący i bezpośredni kontakt (telefoniczny, mailowy) z klientami firmy
- Poszerzanie wiedzy i rozwój własnych kompetencji

Zapewniamy:

- 4500-9000 zł netto + prowizja (umowa o pracę)
- Narzędzia do pracy (telefon, komputer służbowy)
- Rozszerzenie sieci networkingowej
- Benefity (snacki, dobra kawa, wyjścia integracyjne, cykliczne grillowanie, lekcje języka angielskiego, konferencje i szkolenia)
- Rodzinną atmosferę, dynamikę pracy i brak monotonii