



## **Oferta pracy Inżynier Sprzedaży (Sales Engineer)**

**Poszukujemy do Zespołu VERS osoby ambitnej, zaangażowanej i profesjonalnej, pasjonującej się nowymi technologiami. Będziesz odpowiedzialny / a za zbudowanie struktury Działu Sprzedaży, a także przeprowadzenie kampanii sprzedażowo-marketingowej nowego produktu - Systemu VERS Mild Hybrid.**

Poszukujemy chętnego do pracy, skutecznego Inżyniera Sprzedaży, który nie boi się nowych wyzwań, biegle posługuje się językiem angielskim i ceni sobie możliwość tworzenia nowych rozwiązań biznesowych w oparciu o nowe technologie.

Jesteśmy firmą technologiczną działającą w obrębie branży motoryzacyjnej. Tworzymy i produkujemy Systemy rekuperacyjne i hybrydowe oparte na technologii superkondensatorów. Wyprodukowaliśmy już ponad 700 Systemów na potrzeby polskich i zagranicznych operatorów autobusów, działających w 20 europejskich miastach.

Dajemy Ci dużą decyzyjność, pole do kreatywnego działania, zapewniamy wsparcie zespołu menedżerskiego i technicznego, proponujemy atrakcyjne warunki zatrudnienia i konkretne premie za efekty.

W codziennej pracy Twoimi zadaniami będzie:

- Stworzenie i poprowadzenie pracy Działu Sprzedaży firmy,
- Rozwój biznesu na rynkach europejskich poprzez kontakt z Klientami B2B,
- Organizację webinarów i spotkań z Klientami,
- Profesjonalne budowanie i utrzymywanie relacji biznesowych,
- Doradztwo techniczne w zakresie oferowanych produktów,
- Samodzielne tworzenie i realizację założeń planu marketingu i sprzedaży,
- Pracę zdalną oraz na miejscu w zespole biznesowym i technologicznym,
- Przygotowanie i koordynację uczestnictwa w branżowych targach i konferencjach,
- Monitorowanie rezultatów, trendów rynkowych i sporządzanie regularnych raportów.

### **Nasze wymagania:**

- Pasjonowanie się nowymi technologiami i duże zaangażowanie w pracę nad ambitnymi projektami,
- Wykształcenie wyższe techniczne lub w trakcie ostatnich lat studiów technicznych,
- Biegłość w języku angielskim - wymagany poziom C1/C2,
- Pozytywne nastawienie do pracy i chęć podejmowania trudnych zadań,
- Silna motywacja do pracy,
- Profesjonalizm,
- Skuteczność.

### **Mile widziane:**

- Biegła znajomość języka niemieckiego lub hiszpańskiego,
- Doświadczenie w firmie o profilu technologicznym,
- Doświadczenie w zarządzaniu projektami,
- Doświadczenie w pracy związanej z marketingiem i rozwojem biznesu.

# VERS

## Oferujemy:

- Pracę w sympatycznym i profesjonalnym zespole,
- Premię finansową za efekty pracy,
- Dużą decyzyjność,
- Wsparcie Kadry przez cały okres pracy,
- Pracę zdalną oraz na miejscu w Warszawie lub Lublinie,
- Szkolenia niezbędne do pracy na stanowisku Inżyniera Sprzedaży,
- Prywatną opiekę medyczną,
- Pakiet socjalny (karta Zdrofit lub karta Cinema City),
- Możliwość wdrażania własnych pomysłów i osiągnięcia sukcesu w nowej firmie technologicznej działającej w jednym z najbardziej prestiżowych sektorów rynku.

## Więcej informacji o VERS:

Nasza firma jest zwycięzcą akceleratora MIT Enterprise Forum Poland 2019; za stworzony System VERS uzyskała wyróżnienie w konkursie Orzeł Innowacji, organizowanym przez "Rzeczpospolitą" a w 2018 roku otrzymaliśmy patent na innowacyjny system dedykowany dla aut elektrycznych.

Nasz Zespół tworzy 15-osobowa grupa menedżerów i specjalistów z przyjaznym i pozytywnym nastawieniem do pracy w zespole. Oferujemy udział w ciekawym projekcie w życzliwej atmosferze, w otoczeniu nowoczesnego Centrum Zaawansowanych Technologii na kampusie Politechniki Warszawskiej lub przy Centrum Innowacji i Transferu technologii Politechniki Lubelskiej.

Po więcej informacji o firmie i jej technologii zapraszamy na stronę [vershybrid.com](http://vershybrid.com) lub na jeden z profili w social mediach: <https://bit.ly/3koDKh2> (LinkedIn) lub <https://bit.ly/2ZIoALH> (Facebook).