

Altenova – Sales Representative

Altenova își dezvoltă activitatea în România și caută un **Sales Representative** cu experiență, energie și o rețea profesională relevantă, care să contribuie activ la creșterea companiei în regiunea **București și sudul României**.

Scopul principal al rolului este dezvoltarea prezenței Altenova pe piața din România, identificarea și activarea oportunităților comerciale, precum și valorificarea rețelei profesionale existente a companiei.

Altenova este o companie internațională specializată în soluții și sisteme de limitare și stingere a incendiilor pentru proiecte industriale. Compania dezvoltă proiecte complexe și colaborează cu investitori, antreprenori generali, proiectanți și clienți industriali din multiple piețe europene.

Altenova își extinde activitatea în România și recrutează un profesionist cu experiență în business development și vânzări consultative B2B, pentru **București/Sudul României** (București, Ilfov, Ploiești, Pitești, Craiova, Constanța, alte zone relevante din Sud și Est)

Persoana potrivită trebuie să poată deschide uși, construi relații de încredere, înțelege nevoile clienților și reprezenta compania profesionist în fața investitorilor, contractorilor generali, proiectanților, consultanților și clienților finali.

Cerințe:

- experiență relevantă în vânzări B2B, business development sau key account management;
- experiență în vânzări consultative, preferabil în domenii tehnice, industriale sau de construcții;
- rețea profesională existentă în România, relevantă pentru potențiale proiecte și contracte;
- capacitatea de a identifica oportunități comerciale și de a construi relații de la zero;
- experiență în lucrul cu clienți corporate, investitori, contractori generali, proiectanți, consultanți sau clienți industriali;
- abilități foarte bune de comunicare, negociere și relaționare;
- capacitatea de a reprezenta compania la un nivel profesional ridicat;
- gândire comercială și strategică;
- autonomie, inițiativă și orientare către rezultate;
- capacitate de organizare, follow-up și raportare;
- limba engleză la nivel bun / foarte bun – obligatoriu;
- limba română la nivel nativ sau fluent;
- permis de conducere categoria B;

Experiența în domenii precum **protecția împotriva incendiilor, instalații MEP/HVAC, construcții, securitate, BMS, facility management sau echipamente tehnice** constituie un avantaj.

Responsabilități:

- identificarea de noi clienți, proiecte și oportunități comerciale pe piața din România (și nu numai);
- dezvoltarea unei rețele active de contacte relevante pentru Altenova;

- valorificarea relațiilor profesionale existente pentru a genera întâlniri, discuții și oportunități de proiecte;
- construirea și dezvoltarea pieței în regiunea alocată;
- promovarea serviciilor și soluțiilor Altenova către clienți potențiali;
- organizarea și participarea la întâlniri cu investitori, clienți finali, contractori generali, proiectanți, consultanți și parteneri;
- înțelegerea nevoilor comerciale și tehnice de bază ale clienților;
- transmiterea informațiilor relevante către echipele interne de proiectare, ofertare, achiziții și execuție;
- coordonarea comercială a procesului de ofertare, împreună cu echipele tehnice interne;
- urmărirea ofertelor transmise și menținerea contactului cu clienții;
- negocierea aspectelor comerciale, în limitele mandatului primit;
- colectarea de informații despre piață, concurență, investiții active și proiecte viitoare;
- construirea unui pipeline de vânzări și raportarea periodică a activității;
- reprezentarea companiei într-o manieră profesionistă la întâlniri, evenimente și discuții comerciale;
- contribuția la definirea strategiei comerciale pentru regiunea alocată.

Beneficii:

- Pachet salarial competitiv, bonusuri bazate pe performanță și bonus anual;
- Tichete de masă sau diurnă pentru perioadele de deplasare;
- Mediu internațional de lucru, cu colegi, proiecte și șantiere în întreaga Europă;
- Oportunități reale de dezvoltare profesională, inclusiv posibilitatea relocării interne în cadrul companiilor din grupul Altenova;
- Învățare continuă și dezvoltare profesională susținute prin trainer intern și planuri anuale de training personalizate;
- Asigurare medicală privată;
- Fructe proaspete la birou;
- Ședințe săptămânale de masaj și kinetoterapie;
- Activități dedicate stării de bine și inițiative pentru un stil de viață sănătos la birou;
- Bookster;
- Mașină de serviciu;
- Zile de concediu în plus pentru senioritate;
- Oportunitatea de a lucra la proiecte tehnice complexe, dezvoltate conform standardelor internaționale de protecție la incendiu precum EN, NFPA, FM Global și VdS;
- Team building-uri, evenimente sociale, bonusuri pentru recomandări de angajați și programe de recunoaștere a performanței și loialității.

<https://altenova.com/>