



București, Str. Progresului 30-40, sector 5,  
cod 050695

Tel: 021.411.44.44

Fax: 021.411.36.14

[www.calorserv.ro](http://www.calorserv.ro)

[www.calor.ro](http://www.calor.ro)

[ofertare@calor.ro](mailto:ofertare@calor.ro)

## **INGINER VÂNZĂRI INSTALAȚII TERMICE / CLIMATIZARE / FRIGORIFICE**

### **Candidatul ideal**

- Studii superioare tehnice (Instalații pentru Construcții (UTCB), Mașini termice, Energetica, Electrotehnica, TCM, Automatică-POLITEHNICA);
- Cunoașterea uneia sau unora din limbile străine menționate - constituie un avantaj ;
- Cunoștințe solide operare PC (Word, Excel) ;
- Seriozitate, Capacitate de muncă ridicată (inclusiv în condiții de stres) ;
- Inteligență nativă, simț tehnic, capacitate de memorare, Sinteză și Analiză ;
- Personalitate energetică și flexibilă ;
- Capacitate rapidă de asimilare cunoștințe tehnice noi ;
- Înalte criterii etice și morale;

#### **CRITERII DE ELIGIBILITATE OBLIGATORII :**

- Domiciliul stabil în București ;
- Studii superioare în domeniul tehnic ;
- Carnet de conducere: categoria B ;
- Disponibilitate de deplasare pe teritoriul României la clienții firme de profil (până la max. 30% din timpul de lucru) și de încadrare / compatibilitate cu cerințele postului ;
- Rabdare, Abilitati de comunicare, Aptitudini în Vânzări,

### **Descrierea jobului**

#### **Obiectivele postului :**

- Realizarea planului de vânzări în zona alocată;
- Identificarea de noi clienți ;
- Creșterea cotei de piață a produselor importate și distribuite de către Angajator;

#### **Descrierea sarcinilor / atribuțiilor / activităților postului :**

- Realizează planul lunar de vânzări.
- Prezintă și promovează direct produsele la sediu sau pe teren către persoanele din conducerea unor firme de profil-montaj instalații, comerț, construcții, proiectare ;
- Realizează oferte pentru clienții potențiali și cei existenți / Întocmește oferte tehnico-comerciale pentru echipamentele termice/climatizare după dimensionarea și alegerea echipamentelor și instalațiilor termice/climatizare necesare potențialului client;

- Prospectează în permanență piața în vederea identificării de noi clienți și a creșterii cotei de piață a produselor / serviciilor în zona în care acționează.
- Menține permanent legătura cu clienții existenți pentru fidelizarea acestora, urmărește continuu contractele și performanțele clienților din portofoliu.
- Urmărește încasarea comenzilor/bonitatea clienților și face propuneri pentru acordarea de eventuale discounturi sau amânări de plată pentru clienții fideli.

#### Beneficii:

- mediu de lucru profesionist
- echipă tânără și energică
- posibilități de dezvoltare personală și profesională
- pachet salarial atractiv (salariu fix motivant + comision)
- telefon mobil

## **Descrierea companiei**

CALOR SRL, înființată încă din anul 1991, este una dintre cele mai cunoscute firme din domeniul instalațiilor, recunoscută pentru calitatea produselor sale destinate construcțiilor industriale și civile. Compania importă și distribuie o gamă completă de echipamente, utilaje, accesorii și piese de schimb pentru instalații termice, sanitare și sisteme de ventilare-climatizare.