

## Πωλητής λύσεων μηχανογράφησης

### Ευθύνες

- Αύξηση του πελατολογίου
- Ανάπτυξη νέων πελατειακών σχέσεων
- Διεύρυνση πωλήσεων
- Διαχείριση και εξυπηρέτηση εταιρικού πελατολογίου
- Εξυπηρέτηση των πελατών
- Παροχή συμβουλών, εναλλακτικών προτάσεων και λύσεων

### Εμπειρία

Τουλάχιστον 3 χρόνια σε ανάλογη θέση

### Δεξιότητες

- Άριστη γνώση του κλάδου της πληροφορικής
- Ομαδικό πνεύμα εργασίας, εξωστρέφεια
- Προσέγγιση νέου πελατολογίου
- Πτυχίο ΤΕΙ-ΑΕΙ

### Πλεονεκτήματα

Ο/η κάτοχος της θέσης θα γίνει μέλος μίας δυναμικής ομάδας στελεχών που έχει στόχο την προώθηση προϊόντων και υπηρεσιών τεχνολογίας στην αγορά των επιχειρήσεων.

Business Network Computer

### Σχέση Εργασίας

Full-time

### Διάρκεια

Σύμβαση Αορίστου Χρόνου

### Κλάδος

Βιομηχανία - Εμπορικές  
Επιχειρήσεις

### Εδρα Εταιρείας

Θωμά Καλιβούλου 9, 56121,  
Θεσσαλονίκη, Αμπελόκηποι,  
Ελλάδα

### Ωράριο Εργασίας

8ωρο - Ελεύθερο