

销售工程师（1名）

岗位职责：

- 1, 为客户提供技术咨询、工程、实施及调试的支持;
- 2, 及时报告市场状况, 参与市场调研、市场研究及市场策略的制定;
- 3, 通过网络、B2B平台及其他渠道独立开发全球市场的潜在客户;
- 4, 拜访国外客户, 参加国内外具有重要影响力的展览会;
- 5, 参与客户来访接待、合同洽谈、合同签订等事宜;
- 6, 进行客户分析, 挖掘用户需求;
- 7, 完成销售计划及回款任务;
- 8, 为选型、设计等售前工作提供技术澄清和支持;
- 9, 解决设计、安装及调试过程中遇到的问题;
- 10, 为关键客户提供定制的培训;
- 11, 基于进程重要事件跟进监测项目进度计划、预算和质量标准;
- 12, 支持技术销售和研发之间的沟通, 确保解决方案以客户为中心, 实施风险管理(从询价到确认订单的项目阶段)。

岗位要求：

- 1, 本科或以上学历, 化工、机械、过程装备与控制、有对

传热学、压力容器和模具相关专业背景、英语、阿语、俄语、西语；

2， 一口流利的中外文口语， 可与国外客户正常交流， 以及外文书写能力；

3， 有较强的商务谈判能力、组织能力、沟通、协调能力、执行能力；

4， 对互联网及工业产品的技术和业务有浓厚兴趣；

5， 熟练使用Google等搜索引擎和office等办公软件；

6， 具备高效的学习方法， 并能合理分配时间对待学习和工作。

工作时间：

朝九晚五， 双休日和法定节假日不上班

办公地点：

北京东城区东直门外小街正东国际大厦 B 座 306

正式待遇：

说明： 当你在毕业后仍然愿意留在公司， 并且你的才干得到公司的认可， 你将获得公司正式员工的编制；

1， 6000 元/月起薪（税前）；

2， 项目提成和年底绩效；

3， 五险一金；

4， 第一年提供房补；

5, 依据你的订单数量和质量, 你有机会出国拜访客户。

培训:

1, 霍夫曼将会为你展现一个工业+网络的新时代, 我们是这个行业的先行者, 你作为其中的一份子, 可以充分了解这个行业和运营模式。

2, 你会接受各部门对你在技术、市场运营、国际销售等方面的培训。

3, 你会接触来自全世界工业领域的精英, 你将用到你十几年所学到的知识全力应对他们。

公司活动:

1, 1-2 周举办一次办公室集体活动, 比如羽毛球、乒乓球、游泳、看电影等, 一般举行时间为周一到周五的 16:00-18:00。

2, 全公司人员集体出游, 类似秋游春游。

联系方式:

联系人: 万先生

联系电话: 15901016002

联系邮箱: Alex@hfm-phe.com

请将你的简历发送到以上邮箱, 并注明应聘职位

联系地址: 东直门外小街正东国际大厦 B 座 604