



VEXA
DINAMIKA
TEKNOLOGI

LOWONGAN PEKERJAAN

SALES ENGINEER

Persyaratan:

- Pria/ Wanita
- Pendidikan min. SMA/SMK diutamakan menyukai di bidang Sales
- Fresh Graduate dipersilahkan
- Usia maksimal 25 tahun
- Belum Menikah
- Memiliki ketertarikan terhadap dunia IT
- Memiliki Interpersonal skill yang baik
- Memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik
- Mampu beradaptasi dan bekerja secara mandiri
- Mampu bekerja di bawah tekanan
- Mampu mengejar target
- Minimal mampu berbahasa Inggris secara pasif
- Memiliki kendaraan sendiri dan SIM A/C
- Jujur, disiplin, bertanggung jawab, dan bermotivasi tinggi

Fasilitas yang didapat:

- Gaji Pokok
- Komisi

Bagi Anda yang berminat untuk melamar, silahkan kirimkan surat lamaran Anda dengan CV ditujukan ke alamat email info@vexatekno.com

Paling lambat kami terima tanggal 31 Maret 2021

Hanya yang memenuhi persyaratan yang akan diproses lebih lanjut

JOB DESCRIPTION

SALES ENGINEER

Deskripsi

Sales Engineer adalah orang yang bertugas menawarkan dan menjual sebuah produk/ layanan sains, teknologi, dan informasi yang kompleks kepada para klien perusahaan terkait. Sales Engineer akan dituntut untuk memahami dengan baik bagian-bagian dari produk yang hendak dijual dan memahami bagaimana fungsi serta prosedur yang dapat membuat produk tersebut bekerja sesuai kebutuhan klien. Sales Engineer harus memiliki empati, mempunyai daya tarik, dan menjadi pendengar yang baik. Hal ini dilakukan agar mencapai kepuasan pelanggan.

Sales Engineer harus mampu bekerja di bawah tekanan dan mampu berkomunikasi dengan baik saat menjual maupun pasca menjual, serta penting untuk menyimpan catatan semua komunikasi antara perusahaan dengan klien.

Besarnya penghasilan mereka tergantung pada seberapa sukses mereka melakukan penjualan. Sering kali harus bertemu dengan klien, baik di dalam maupun di luar kantor.

Tugas

- Mempersiapkan dan menyampaikan presentasi untuk menjelaskan produk atau layanan terkait penggunaan, pengoperasian, dan perawatan produk kepada pelanggan/ calon pelanggan;
- Berdiskusi dengan pelanggan untuk menilai kebutuhan produk dan menentukan persyaratan yang dibutuhkan;
- Melakukan kolaborasi dengan tim sales lainnya untuk memahami persyaratan pelanggan dan dukungan penjualan;
- Membantu klien mengatasi segala permasalahan dan menghasilkan prospek baru;
- Mengatur janji dengan klien dan menindaklanjuti setiap klien untuk memastikan bahwa mereka puas dengan produk;
- Memberikan rekomendasi kepada klien terkait upgrade atau bagaimana sebuah perubahan dapat menurunkan biaya atau meningkatkan produktivitas dengan produk tersebut;
- Meningkatkan pengetahuan produk di antara rekan sales, serta melibatkan manajemen perusahaan untuk mengembangkan strategi penjualan baru;
- Memahami bagaimana membuat produk menarik bagi konsumen berdasarkan lingkungan dan tren saat ini.