

Hledá se Technical Sales Engineer pro Slovensko.

Jsi to Ty? 

Baví tě technika, ale moc tě nebere práce v korporátní kanceláři?

Umíš si získat pozornost ostatních a předat jim svoje myšlenky?

Chceš zefektivňovat průmysl a zlepšovat výrobu nových aut?

Chceš cestovat, poznávat lidi a organizovat si svůj den?

Pokud jsi alespoň jednou odpověděl/a **ANO**, pošli svůj životopis v AJ na:

ecada@senstronic.com

SENSTRONIC vyrábí vlastní produkty pro průmyslovou automatizaci.

I díky nám se spolehlivě vyrábí Peugeot 208, ale i Porsche Cayenne.

A díky Tobě možná zefektivníme výrobu i dalších aut.



Co nabízíme?

- 1 600 – 1 900 € měsíčně + bonusy
- Vlastní organizace pracovního týdne
- Pružnou pracovní dobu
- Služební auto k soukromým účelům
- 5 týdnů volna
- Zaškolení ve Španělsku
- iPhone a notebook

Co bys měl/a umět?

- Být technik
- Ideálně s VŠ. Pokud zrovna končíš VŠ, domluvíme se na Part-time
- Slovenština a Angličtina
- Komunikovat a prezentovat
- Platný ŘP skupiny B
- Nebát se cestovat



↓↓ Jak to u nás vypadá najdeš dál ↓↓

Technical Sales Engineer

Slovakia 



Naše produkty dávají strojům smysly. Vážně, roboti nemají 5 smyslů jako my, ale senzory od SENSTRONIC jim poskytují alespoň hmat a zrak. A protože naše snímače vynikají výdrží, tak nás naši zákazníci vyhledávají proto abychom jim pomohli ušetřit peníze a čas.

Sales Engineer udržuje kontakt se stávajícími klienty a aktivně hledá nové **příležitosti k rozvoji businessu**. Je oporou pro zákazníka a pomáhá mu řešit jeho problémy buď aplikací stávajících produktů nebo ve spolupráci s R&D zákazníkovi vyvíjí řešení na míru.

Jak vypadá pracovní týden?

V pondělí jsi na **Home Office** – **domlouváš si schůzky**, řešíš drobnou osobní administrativu a **reportuješ** schůzky z uplynulého týdne do CRM (Sales Force).

Zbytek týdne **jsi v terénu** u zákazníků, kde jim pomáháš řešit jejich problémy, prezentuješ novinky, i a udržuješ si přehled o trhu a konkurenci. **Ideální je navštívit 12 zákazníků** za týden v rámci celého Slovenska.



Juan
Obchodní ředitel

„Ve Španělsku sídlí tým 15 lidí, který podporuje naše obchodníky tak, aby se mohli soustředit na svoji práci. Máme tu sklad, technickou podporu a obchodní oddělení, které připravuje nejen cenové nabídky, ale zabývá se i objednávkami.“

Co nabízíme

- **Plat 1 600 € – 1 900 € + Bonus** při dosažení cíle
- Pružnou pracovní dobu a **vlastní organizaci pracovního týdne**
- **5 týdnů dovolené**
- Osobní **auto** (Golf 8) i **k soukromým účelům**
- Dvoutýdenní **zaškolení ve Španělsku**
- Samozřejmě je **služební iPhone a notebook**
- Vánoční večírek ve Španělsku
- Vánoční dárkový koš
- Mezinárodní spolupráce





**Eva
Sales Assistant
Tvoje budoucí pravá
ruka:**

„Práce v SENSTRONIC mi umožnila nastavit si úvazek tak, že mám čas na svoji rodinu. Oceňuji, že každý den využívám češtinu, i když už několik let trvale žiju ve Španělsku.“

Co bys měl/a splňovat:

- **Technik** – ideálně s VŠ. A jestli zrovna dokončuješ VŠ, můžeš začít na **part-time**
- **Slovenština a angličtina** podmínkou. Němčina, španělština nebo francouzština výhodou
- Komunikační a prezentační schopnosti
- Aktivní řidič/ka s platným **ŘP skupiny B**
- Nebát se pravidelně cestovat
- Organizovanost a samostatnost

Tvým budoucím vedoucím bude Vojta:

„V SENSTRONIC jsem začal pracovat na part-time ještě jako student pátáku na vysoké. Od začátku jsem měl na starosti Česko i Slovensko dohromady. Teď ale každoročně rosteme a s tím narostly i moje aktivity v rámci firmy. Abychom růst udrželi, tak do týmu hledáme parťáka/partičku, která převezme slovenský trh, kde máme velký potenciál.“



Vůbec nevadí, pokud jsi tuhle práci ještě nikdy nedělal/a, zaškolíme si tě. Strávíš 2 týdny ve Španělsku v rámci trainee programu a potom spolu další 2-4 týdny budeme pracovat, aby sis vše vyzkoušel/a a viděl/a na vlastní oči.“

Jak se přihlásit?

Svůj životopis v angličtině pošli na e-mail: ecada@senstronic.com

My se ti co nejdříve ozveme s pozvánkou na pohovor po Teamsech. Pokud nám to bude klapat, pozveme si tě do druhého kola.