

## Czech Sales & Client director position @Neticle

A Neticle Magyarország egyik leggyorsabban növekvő B2B SaaS startupja. Automatizált szöveg- és médiaelemzéssel foglalkozunk: mára több mint 50-en dolgozunk a cégnél, több mint 120 ügyféllel, 12 országban sikeres piaccal. Már megtapasztaltuk a bevált folyamatokat, KPI-okat és gyakorlatokat, de egy valamire még szükségünk van: rád.

### Feladataid lesznek:

- Új ügyfelek felkutatása és megszerzése
- Bemutató és oktató anyagok prezentálása a potenciális ügyfeleink számára személyesen vagy online, cseh vagy angol nyelven
- Üzletfejlesztési, ügyfélmegtartási stratégiák megtervezése
- Ajánlatok, pályázatok és szerződések előkészítése
- Aktív kapcsolattartás és tanácsadás az ügyfeleink számára
- Új értékesítési stratégiák kidolgozása, versenytárselemzés
- A Neticle funkcióinak validálása
- Együttműködés a Neticle HQ-ban dolgozó munkatársakkal

### Amit tőled várunk:

- Sz szenvedélyesség, ügyfélközpontúság, „hunter” mentalitás
- Önállóság és megbízhatóság
- Üzletfejlesztésben szerzett tapasztalati, a vállalati döntéshozatali folyamatok mély ismerete
- Tapasztalat B2B SaaS sales területen
- Kiváló tárgyalóképesség
- Kiváló prezentációs készségek cseh és angol nyelven egyaránt
- Teljes munkaidős pozíció vállalása, prágai székhellyel

### Előnyt jelent:

- SaaS modellek ismerete
- CRM rendszerekkel szerzett tapasztalat (pl. Hubspot, Close.io)

### Amire tőlünk számíthatsz:

- Nemzetközileg elismert brandekkel való együttműködés
- Részese lehetsz nemzetközi növekedésünknek, mint piacvezető médiafigyelő cég
- Hosszú távú együttműködés
- Változatos szakmai kihívások
- Versenyképes juttatás

Amennyiben felkeltette a pozíció érdeklődésed, kérlek, küldd el szakmai életrajzodat és motivációs leveledet a [work@neticle.com](mailto:work@neticle.com) email címre, hogy meggyőzz minket arról, miért te vagy a legalkalmasabb a pozícióra!