

Central China Sales 华中区销售

Location: Remote work

Starting date: ASAP

Nationality: Chinese

关于公司：

我们的客户是一家全球性的工业集团，专注于为专业及科研环境提供空气过滤与净化技术。

主要职责：

- 负责区域/行业客户开发、新客户拓展，完成年度销售指标，保障订单平稳落地
- 跟进客户全流程：客户接洽、需求沟通、方案报价、商务谈判、合同签订、回款跟进
- 维护存量老客户关系，深挖二次需求，提升复购率与转介绍率
- 跟进订单进度，协同内部生产、技术、售后部门，确保订单顺利交付闭环
- 收集市场竞品、行业动态、客户需求信息，定期反馈并优化销售策略
- 做好销售台账、客户档案、跟进记录整理，保证业务数据真实完整
- 对区域内合作经销商的技术支持，陪同拜访，人员培训等工作，保证经销商完成区域内任务指标
- 完成上级交办的其他工作

任职要求：

- 基础硬性要求
 - 学历：大专及以上学历，市场，化学，药学相关专业优先
 - 经验：1-3年销售工作经验，有对应行业资源者可放宽；优秀应届生可培养
 - 年龄：22-35岁，能适应商务出差、客户外勤拜访
- 能力素质要求
 - 具备优秀的商务谈判、沟通表达能力，能独立对接客户
 - 目标感强，抗压能力突出，能主动攻坚客户，执行力强
 - 具备市场开拓意识，善于挖掘客户需求，擅长异议处理与促成签单
 - 有较强的客户服务意识，重视长期合作，保障订单稳定落地
 - 诚信稳重，责任心强，具备团队协作意识，服从团队管理
 - 熟练使用办公软件 Odoo 系统等，能独立制作报价单、方案、跟进报表
 - 有经销商管理经验和工作经验优先
 - 熟悉招投标流程，能独立制作标准，书写整理招标参数，熟悉政府客户采购系统和特点

投递方式：

请将简历发送至：

sh-recruitment@ccifc.org