



Η **qmetric | HR Solutions**, επιθυμεί να στελεχώσει, για λογαριασμό της **Tractor GPS**, τη θέση του

## Στελέχους Πωλήσεων Γεωργικών Συστημάτων (GPS)

### Η εταιρεία-πελάτης

Η **Tractor GPS** ασχολείται με εφαρμογές **Γεωργίας Ακριβείας** σε ένα ευρύ φάσμα αγροτικών καλλιεργειών. Ξεκινώντας από τη στοχευμένη μελέτη περίπτωσης του κάθε αγρότη και των συγκεκριμένων αναγκών του, σχεδιάζει και υλοποιεί τις ιδανικότερες λύσεις με τη χρήση των αποδοτικότερων τεχνολογιών **"έξυπνης" γεωργίας** σε κάθε στάδιο της αγροτικής παραγωγής.

Συνδυάζοντας **προηγμένες τεχνολογίες GPS**, αγρο-μετεωρολογικών σταθμών, τεχνολογίες IoT και συστήματα κατανεμημένων αισθητήρων, καθώς και σύγχρονες τεχνικές συλλογής, ανάλυσης και επεξεργασίας δεδομένων, μεταφράζει πρωτογενή δεδομένα μετρήσεων σε χρήσιμη πληροφορία για τη λήψη αποφάσεων, για μια έξυπνη και μεθοδευμένη γεωργία.

Αποτελεί την **πρώτη** και **μοναδική** έως τώρα εταιρεία στην Ελλάδα, στον κλάδο της αγροτεχνολογίας, η οποία έχει εισάγει **ψηφιακές τεχνολογίες** για την παρακολούθηση και τη βελτιστοποίηση των διαδικασιών γεωργικής παραγωγής, έχοντας ως στόχο τη διαμόρφωση του γεωργικού κλάδου στα επόμενα χρόνια.

### Η θέση

Ο/η υποψήφιος/α που θα επιλεγεί θα αναλάβει την προώθηση και πώληση των **συστημάτων πλοήγησης GPS**, έχοντας ως βάση την έδρα της εταιρείας στη Θεσσαλονίκη. Συγκεκριμένα, τα καθήκοντα και οι αρμοδιότητές του Στελέχους Πωλήσεων Γεωργικών Συστημάτων θα περιλαμβάνουν:

- Διερεύνηση των αναγκών των πελατών και συνεργασία με το τεχνικό τμήμα της εταιρείας για παροχή ολοκληρωμένων λύσεων
- Ενημέρωση δυνητικών πελατών, επίδειξη και πώληση των συστημάτων πλοήγησης GPS
- Διατήρηση και επέκταση του πελατολογίου
- Προετοιμασία οικονομικών προσφορών για τις ανάγκες πωλήσεων
- Εφαρμογή πλάνου για την επίτευξη στόχων
- Σύνταξη αναφορών - reporting.

## Το προφίλ σας

Προκειμένου να είστε σε θέση να ανταποκριθείτε στα καθήκοντα της θέσης του Στελέχους Πωλήσεων Γεωργικών Συστημάτων (GPS), θα πρέπει να διαθέτετε τα ακόλουθα:

- Πτυχίο ΑΕΙ/ ΤΕΙ
- Εργασιακή εμπειρία τουλάχιστον **3 ετών** στις πωλήσεις, ιδανικά στον κλάδο των αγροτικών εφοδίων/γεωργικών συστημάτων
- Γνώσεις πάνω στα αγροτικά μηχανήματα και τις αγροτικές εργασίες
- Ευχέρεια στη χρήση τεχνολογικού εξοπλισμού
- Ανεπτυγμένη ικανότητα προγραμματισμού και οργάνωσης
- Επαγγελματική συμπεριφορά και ομαδικό πνεύμα
- Ισχυρές διαπροσωπικές, επικοινωνιακές και διαπραγματευτικές δεξιότητες
- Αυτοπαρακίνηση και ενθουσιασμό
- Καλή γνώση Αγγλικής γλώσσας
- Καλή γνώση χρήσης Η/Υ (CRM, MS Office).

Επιπρόσθετα προσόντα που θα συνεκτιμηθούν :

- Επαφή με τον αγροτικό τομέα
- Επαφές με αγρότες

## Ο πελάτης μας προσφέρει

Εφόσον επιλεγείτε για την κάλυψη της θέσης του Στελέχους Πωλήσεων Γεωργικών Συστημάτων (GPS), σας προσφέρονται τα ακόλουθα:

- Ανταγωνιστικές σταθερές αποδοχές, (1000 ευρώ καθαρά μηνιαίως, ασφάλιση ΙΚΑ)
- Bonus επίτευξης ρεαλιστικών στόχων
- Εταιρικό αυτοκίνητο, laptop και κινητό τηλέφωνο
- Κάλυψη εξόδων μετακίνησης
- Συνεχή εκπαίδευση
- Ευχάριστο εργασιακό περιβάλλον.

## Ενδιαφέρεστε;

Διακρίνεστε για τις ισχυρές διαπραγματευτικές σας ικανότητες καθώς και για την προσήλωσή σας στην επίτευξη στόχων πωλήσεων; Επιθυμείτε να συνεχίσετε την ήδη επιτυχημένη καριέρα σας σε μία δυναμικά αναπτυσσόμενη εταιρεία στον κλάδο της Γεωργίας Ακριβείας;

Εάν ναι, τότε μπορείτε να υποβάλετε την αίτησή σας, πατώντας [εδώ](#).

**Η εταιρεία μας τηρεί αυστηρούς κανόνες εχεμύθειας και εμπιστευτικότητας και συμμορφώνεται πλήρως με τον ευρωπαϊκό κανονισμό για την προστασία των προσωπικών δεδομένων.**