

Inżynier sprzedaży

243301

Inna nazwa zawodu: inżynier wsparcia sprzedaży, specjalista ds. sprzedaży, sales engineer

Zadania i czynności

Ostatnia aktualizacja - 09.2009 r.

Inżynier sprzedaży odpowiada za sprzedaż oraz doradztwo techniczne w zakresie produktów oferowanych przez firmę. Tworzy i realizuje plany sprzedaży zgodnie z polityką handlową firmy. Celem pracy jest aktywne zwiększanie udziału w rynku poprzez wzrost poziomu sprzedaży na wyznaczonym terenie. Działalność opiera się na budowaniu i utrzymywaniu długoterminowych relacji z klientami oraz całościowej koordynacji realizowanych kontraktów.

Inżynier sprzedaży jest odpowiedzialny za utrzymywanie współpracy i rozwój kontaktów handlowych z grupą dotychczasowych klientów, a także za pozyskiwanie nowych odbiorców i rynków zbytu. Współpraca dotyczy zarówno klientów bezpośrednich, czyli firm działających w sektorze przemysłu i usług, jak i sieci dystrybutorów.

Dla poszczególnych klientów opracowywane są okresowe strategie współpracy, na podstawie których podejmowane są działania. Zadaniem inżyniera sprzedaży jest organizowanie cyklicznych spotkań dla podtrzymania współpracy, informowanie o istniejących i nowych produktach oraz prowadzenie szkoleń produktowych.

Realizacja planów sprzedaży wymaga dogłębnej analizy rynku, analizy konkurencji oraz możliwości wzrostu sprzedaży. Inżynier sprzedaży rozpoznaje wymagania i potrzeby potencjalnych odbiorców w celu dostarczenia im stosownych rozwiązań i produktów.

Zadaniem inżyniera sprzedaży jest sporządzenie i prezentacja ofert handlowych, zawierających propozycje rozwiązań technicznych oraz kalkulację cenową. Inżynier sprzedaży uczestniczy w procesie negocjowania kontraktów i warunków współpracy. Na etapie pozyskiwania projektu u klienta ustalane są techniczne i handlowe warunki umowy.

Inżynier sprzedaży udziela fachowej pomocy w wyborze odpowiednich produktów lub rozwiązań, dostarcza informacji na temat technicznych parametrów oferty, modyfikuje i dostosowuje produkty do potrzeb klientów. Nierzadko zajmuje się projektowaniem produktu zgodnie z indywidualnymi zamówieniami odbiorców. Na tym etapie współpracy inżynier sprzedaży może wykonywać dużo pracy koncepcyjnej, polegającej na tworzeniu nowych rozwiązań. Rezultatem konsultacji technicznych z klientem jest uszczegółowienie oferty.

W trakcie realizacji kontraktu inżynier sprzedaży pośredniczy między klientem a działem technicznym, projektantami, lub firmami wykonawczymi. Sprawuje nadzór nad realizacją zamówienia klienta, nadzoruje terminy i warunki dostaw, koordynuje przepływ korespondencji, a także prowadzi obsługę posprzedażną. Jest osobą pierwszego kontaktu, do której zgłasza się klient w przypadku wystąpienia problemów.

Do jego obowiązków należy zajmowanie się napływającymi do firmy reklamacjami. W tym zakresie nadzoruje i wspomaga serwis techniczny firmy.

Do zadań inżyniera sprzedaży należy również wspieranie działań marketingowych w regionie, promowanie firmy na rynku poprzez spotkania z potencjalnymi nabywcami. Prowadzi doradztwo techniczne dla klientów bezpośrednich oraz dystrybutorów w zakresie zastosowań wyrobów oferowanych przez firmę. Współpracuje w organizowaniu seminariów branżowych, bierze udział w targach i wystawach technicznych, a także szkoleniach. Stwarza to okazję do kreowania pozytywnego wizerunku firmy i jej oferty oraz nawiązywania nowych kontaktów handlowych.

Działania inżyniera sprzedaży wynikają ze sporządzonego planu sprzedaży. Do jego zadań należy przygotowywanie raportów dotyczących realizacji planu oraz osiągniętych wyników sprzedaży. Są one podstawą oceny efektów pracy, od których zależy wysokość otrzymywanego wynagrodzenia.