



区域高级销售经理

Job Type: 全职

Location: 非坐班

Our Clients

我们的客户公司是全球一级组件供应商，也是国内最大的光伏电站开发商之一。目前寻找国内区域高级销售经理，负责全国范围内的业务开发和拓展。

The Responsibilities of the Role

- 具备对销售工作的热情，一定程度了解光伏组件及光伏行业的市场状况，能积极配合公司工作，协同完成销售；
- 推广品牌和产品，建立良好的客商关系，发展和巩固销售网络，建立销售渠道，开发新客户；
- 负责对外报价、投标、合同谈判、合同签订等工作；
- 协助区域销售负责人制定销售计划，并按计划拜访客户和开发新客户；
- 建立顺畅的客户沟通渠道，负责客户的业务谈判及成交，创建长期、良好、稳固的区域。

Requirements

- 有光伏行业销售经验（大客户资源优先）或保险、基金或金融产品销售经验；
- 专科以上学历；
- 2 年以上经验优先，熟悉国内组件市场情况，优秀的业务沟通谈判能力；
- 身体健康，可接受外派或长期出差具有良好的沟通能力，语言表达能力，逻辑思维能力强，思路清晰；
- 本岗位全国范围开放，本地候选人优先；
- 身体状况要求：身体健康，无影响该岗位工作的疾病。

The Green Recruitment Company is an Employment Business for interim, contract and temporary recruitment and acts as an Employment Agency in relation to permanent vacancies.

To apply for this role please contact:

Vivienne Zhang
+86 10 6580 2451
Vivienne@greenrecruitmentcompany.com