

Jesteśmy liderem na europejskim i polskim rynku w dziedzinie teledetekcji lotniczej i satelitarnej. Realizujemy projekty środowiskowe z głębszą misją; pozyskujemy i analizujemy dane oraz dostarczamy naszym klientom informacji służących m.in. adaptacji do zmian klimatu i ochronie środowiska. Pracujemy dla sektora publicznego, samorządowego oraz korporacyjnego. Systematycznie poszerzamy ofertę a portfel klientów firmy dynamicznie rośnie.

Nasze **innovacyjne produkty** inicjują i **wspierają adaptację miast do zmian klimatu**. Potrafimy obliczyć ile drzewo w miesiącu produkuje tlenu, jak schładza nasze otoczenie i wskazać, które drzewa w miesiącu wymagają opieki.

**Jesteśmy m. in. liderem projektu LIFE**, finansowanego przez Komisję Europejską. To kolejny nasz projekt z misją. Głównym celem projektu LIFECOOLCITY jest zwiększenie zdolności adaptacyjnych co najmniej **10 000 miast UE** poprzez wdrożenie dwóch innowacyjnych systemów informatycznych do zarządzania błękitno-zieloną infrastrukturą.

W związku z intensywnym rozwojem firmy poszukujemy kandydatki /a na nowo tworzone stanowisko

## **Account manager** specjalista ds. sprzedaży i obsługi klienta

### **ZADANIA**

- kompleksowa obsługa procesu sprzedażowego; kontakt z klientem, diagnoza potrzeb, prezentacja i definicja oferty, kosztorys, negocjacje, przygotowanie oferty w trybie zamówień PZP,
- komunikacja z Kierownikiem Projektu w trakcie realizacji zamówienia dla klienta,
- obsługa procesu posprzedażowego,
- utrzymywanie i rozwijanie relacji biznesowych z klientem,
- monitorowanie poziomu zadowolenia klienta,
- aktywne rozpoznawanie potrzeb obecnych klientów (dosprzedaż, rozwijanie portfolio usług),
- analiza rynku i segmentacja klientów,
- aktywne poszukiwanie nowych klientów,
- budowanie sieci kontaktów,
- prowadzenie procesu sprzedaży dla nowych klientów.

### **WYMAGANIA**

- wymagane minimum 2 lata doświadczenia w branży produktów geoinformacyjnych,
- znajomość oferowanych na rynku produktów GIS wykonywanych w oparciu o dane satelitarne, lotnicze, pomiary terenowe,
- podstawowa znajomość programów GIS np. QGIS, ArcGIS



- mile widziana znajomość metod wytwarzania produktów z zastosowaniem analiz teledetekcyjnych,
- wykształcenie wyższe, mile widziane kierunkowe np. geografia, ochrona środowiska, leśnictwo, architektura krajobrazu,
- wymagane minimum 2 lata doświadczenia na podobnym stanowisku,
- rozwinięte kompetencje w obszarze opieki i rozwijania relacji z klientami, prowadzenia procesu sprzedaży w trybie PZP, rozwijania portfela klientów i pozyskiwania nowych klientów
- umiejętność analizy rynku i segmentacji klientów,
- swoboda w nawiązywaniu relacji biznesowych,
- efektywność w realizacji celów sprzedażowych,
- umiejętność budowania długofalowych relacji z klientami,
- orientacja na cel,
- komunikatywność,
- rozwinięte umiejętności interpersonalne,
- dobra znajomość języka angielskiego,
- prawo jazdy kat. B.

## OFERTA

- praca w zgranym, efektywnym biznesowo i kreatywnym zespole,
- przyjazna i swobodna atmosfera w grupie pasjonatów nauki, technologii i przyrody,
- elastyczne godziny pracy,
- umowa o pracę,
- biuro w Centrum Warszawy (obok Ronda Daszyńskiego),
- opieka medyczna, karta Medicover Sport.

---

Osoby zainteresowane ofertą prosimy o przesłanie CV wraz z klauzulą o ochronie danych osobowych do dyrektora Działu Teledetekcji - Łukasza Sławika, na adres email:

[lslawik@mggpaero.com](mailto:lslawik@mggpaero.com)

z dopiskiem Account manager

