

نبحث عن مهندس مبيعات خبير في المقاولات المعمارية لإبرام عقود خدمات مقاولات معمارية تشطيبات معمارية وتجهيز المساحات التجارية. تشمل مسؤوليات مهندس المبيعات الحفاظ على معرفة واسعة بوظائف اختصاصنا وعملياتها (من التصميم والتصنيع حسب الطلب) والتأكد من إغلاق المبيعات حيث قد تكون الخبرة الفنية مطلوبة لتناسب وتلبي احتياجات العملاء، معرفة بخدمات شركتنا وقادراً على ربط هذه المعرفة بطريقة مفهومة للعملاء غير التقنيين. حافظاً لتحقيق أهداف مبيعات ذات هدف كمي وقيمة ويجب أن يتمتع بمهارات ممتازة في العمارة والتصميم الداخلي للقطاع التجاري لتحقيق المبيعات وخدمة العملاء

المسؤوليات والواجبات

1. يقوم بتحديد احتياجات الاستفسارات والتعديلات الهندسية والخدمات
2. يقوم بمراجعة الاستفسارات ويحدد متطلبات الخدمة الحالية والمستقبلية من خلال إقامة علاقة مباشرة مع العملاء المحتملين
3. يقوم بتوفير معلومات فنية وهندسية عن الخدمات بالإجابة على الأسئلة والاستفسارات
4. يقوم بتحويل الاستفسار إلى جهة اتصال من خلال وحدة إدارة علاقات العملاء وتخطيط وتنظيم جدول مكالمات واجتماعات مبيعات
5. يقوم بإعداد تقديرات التكلفة لإنشاء عرض سعر فني من خلال دراسة جميع مستندات العملاء ذات الصلة، والتشاور مع مدير المكتب الفني ومدير قسم المقاولات ومدير التصنيع والإنتاج
6. يقوم بتحليل نسب التكلفة وعائد الخدمة في بيئة العميل أو اقتراح تغييرات في استخدام المواد أو نوع التعاقد
7. يقوم بكسب قبول العميل من خلال شرح أو إظهار تخفيضات التكلفة وتحسينات العمليات من التعامل مع شركتنا
8. يقوم بدعم موظفي العميل من خلال توفير المعلومات الفنية
9. يقوم بإعداد تقاريره من خلال جمع وتحليل وتلخيص معلومات المبيعات واتجاهات الاستفسارات والسوق
10. يقوم بالحفاظ على المعرفة المهنية والتقنية من خلال حضور ورش العمل التعليمية، ومراجعة المنشورات المهنية
11. يساهم في فعالية هندسة المبيعات من خلال تحديد الاستفسارات قصيرة المدى وطويلة المدى التي يجب معالجتها، والتوصية بالخيارات ومسارات العمل، وتنفيذ التوجيهات
12. يقوم بتقديم نموذج حالة العمل المالية المرتبطة بكل فرصة مبيعات
13. يقوم بمطابقة متطلبات العملاء مع الحلول المقترحة بنجاح
14. يقوم بإنشاء وتقديم عروض تقديمية وعروض توضيحية قوية تنقل بوضوح تفرد عرض القيمة
15. يقوم بإدارة جميع الجوانب الفنية لردود طلب تقديم العروض آر إف بي / طلب المعلومات آر إف أي

المتطلبات

- بكالوريوس في هندسة العمارة أو التسويق أو إدارة الأعمال
- خبرة في مجال المبيعات والمقاولات المعمارية ٣ سنوات فأكثر
- مهارات الاتصال والتعامل مع الآخرين وخدمة العملاء والمبيعات القدرة على إقامة علاقات قوية وطويلة مع كبار التنفيذيين
- القدرة على ربط المعلومات الفنية بالعملاء غير التقنيين
- مهارات فنية وحل المشكلات ممتازة
- مهارات القيادة والعمل الجماعي
- الاستعداد لمواصلة تعليم المبيعات وآخر تحديثات المقاولات المعمارية ومواد التشطيبات واتجاهات التصميم
- القدرة على شرح وتقديم المفاهيم المعقدة بطريقة إبداعية سهلة الفهم
- مهارات اتصال ممتازة الكتابية والشفوية

We are looking for an expert Sales Engineer in architectural contracting to win contracts of architectural finishes, and Fit-Out services of commercial spaces. The Sales Engineer's responsibilities include maintaining extensive knowledge of our specialty's functions and operations (Design, and Custom-Made Fabrication) and ensuring close sales where technical expertise may be required to suit and meet clients' needs. Able to achieve quantitative and value sales targets

Responsibilities and duties

1. Determines the needs of inquiries, engineering modifications and services
2. Reviews inquiries and identifies current and future service requirements
3. Establishing a direct relationship with potential clients
4. Provides technical and engineering information about services by answering questions and inquiries
5. Transfers the enquiry to a contact through the CRM modul
6. Plans and organizes a schedule of sales calls and meetings
7. Prepares cost estimates to generate technical quotation by studying all relevant customer documents, consulting with Technical Office Manager, Contracting Department Manager, Fabrication and Production Manager
8. Analyzes the cost-benefit of the service for the client or suggests modification in the materials and/or contract type
9. Gain customer approve by explaining, demonstrating cost reductions and process improvements from doing business with our company
10. Supports client staff by providing technical information
11. Prepares reports by collecting, analyzing and summarizing sales information, enquiries and market trends
12. Maintains professional and technical knowledge by attending workshops, and reviewing professional blogs
13. Increase effectiveness of the sales by identifying short- and long-term enquiries, recommending options and flow of action, and implementing recommendations
14. Provides a financial model associated with each sales opportunity
15. Matches customer requirements with proposed solutions
16. Creates and delivers presentations that clearly communicate the uniqueness of the value proposition
17. Manages all technical aspects of RFP/RFI

Requirements

Bachelor's degree in Architecture, Marketing or Business Administration

Experience in the field of sales and architectural contracting 3 years or more

Communication, interpersonal, customer service and sales skills Ability to establish strong and long-term relationships with senior executives

Ability to relate technical information to non-technical clients

Excellent technical and problem solving skills, Willingness to continue sales education and the latest updates on architectural contracting, finishing materials and design trends

Ability to explain and present complex concepts in a creative and easy-to-understand manner

Excellent written and verbal communication skills