

**JLX International DMCC**

Office 27-A, Gold Tower, Cluster I, Jumeirah Lakes Towers,

Dubai, United Arab Emirates, P.O. Box 338486

Telephone Number: +971 4 5542600 ︱ Fax: +971 4 5548129

[www.jlx-international.com |](http://www.jlx-international.com/) Email: [info@jlx-international.com](mailto:info@jlx-international.com)



**职称: OCTG 管线销售工程师**

**月收入:** 面试时讨论

**要求/资格:**

* 商业或相关领域的学士学位。
* 在石油国家管材行业的经验。
* 在销售环境中的可靠记录
* 良好的英语口头和书面沟通能力
* 了解商业趋势和营销策略
* 无可挑剔的客户服务技巧
* 以销售为导向、以结果为导向、以目标为导向的态度
* 说服和谈判的能力
* 时间管理专家
* 专业和有组织的职业道德
* 在竞争激烈的环境中适应和成长的能力
* 能够在压力下很好地工作
* 能够达到和/或超过每月和每季度的销售配额
* 能够创建和交付客户演示文稿，尤其是演示文稿和/或白皮书
* 快速学习者和快速思考者
* 对销售充满热情
* 4 至 5 年 OCTG 管线管在国际市场销售经验。

**义务和责任:**

1. 负责不同国家的销售发展
2. 展示和推广客户和管理层认为必要的产品和服务
3. 保持积极的业务和客户关系，努力延长客户生命周期价值
4. 彻底跟踪所有约会、销售、投诉、状态报告等，以供经理审查
5. 分析并制定吸引目标市场的计划
6. 建立卓越的时间管理技能并满足销售期限
7. 制定更有效的销售策略，无论是单独还是作为团队的一部分
8. 通过经验和经理反馈不断自我提升
9. 对竞争对手进行市场研究，收集客户或潜在客户的反馈，并与内部团队分享

