

招聘职位：委托销售代理和增值经销商

招聘地区：

- 美国各州和城市
- 加拿大各省和地区
- 拉丁美洲
- 中国（主要城市和省份）
- 其他国家

机会：通过出售或转售 Tribologik 油品分析服务和成为 Tribologik 业务伙伴（拥有自有品牌和 SaaS 合作伙伴网络）将会使您成为您所在国家或地区一个 Tribologik 代理，从而使您增加收入并获得显著利润：

个人背景：

- 您是一个经销商或在以下一个或多个领域担任过代理销售，如：工业维护、润滑剂、油与天然气、过滤、运输、纸浆和造纸、采矿、暖通、航空和铁路等行业。
- 您是一个雄心勃勃、自律、高度有条理并懂得享受的人，喜欢挑战并且是一个挑战终结者。
- 拥有所有权和管理责任，并能创建解决方案。
- 具有良好的谈判技巧。
- 拥有机械方面的天赋。
- 有特殊的语言沟通技巧，可以非常有效地通过电话、网络研讨会以及面对面地与人沟通交流。

职责：

- 销售油 Tribologik®分析服务和其它服务，如培训、咨询、油样等等。
- 开发公司现有自有品牌实验室和 SaaS 合作伙伴网络。
- 制定和执行战略，以实现可以反映市场状况和发展趋势的收入目标。
- 做演示给客户技术人员，并提供我们的油品分析服务的完整概述。
- 向销售经理将汇报销售情况。

我们可以提供：

- 相当于总销量的一个固定百分比的佣金。
- 我们的技术人员的培训和支持。
- 在您的办公室或家庭办公室工作。
- 受保护的客户。
- 基于销售情况的地区销售保护。

联系方式：

- 通过电子邮件发送简历到 info@tribologik.com
- 不接受电话联系