



CUSTOMER SUCCESS SPECIALIST (DORADCA DS. OBSŁUGI INWESTYCJI)

Extradom.pl Sp. z o. o.

Od ponad dwóch dekad pomagamy Polakom realizować marzenia o własnym domu!

Extradom.pl to jeden z liderów rynku sprzedaży projektów domów online – w ofercie mamy ponad 10 000 projektów budowlanych w każdym stylu, budżecie i na (prawie) każdą działkę. Naszym klientom zapewniamy szeroki wybór, profesjonalne doradztwo i wsparcie - zarówno przed, jak i w trakcie budowy domu.

W codziennej pracy zwracamy uwagę na relacje. Ceny sobie działania obliczone na efekt i chętnie realizujemy pomysły naszych pracowników. Lubimy wymieniać się wiedzą, śledzimy i wyznaczamy trendy.

Jesteśmy częścią największego polskiego holdingu spółek mediowych i e-commercowych - Wirtualnej Polski Holding i staramy się maksymalnie wykorzystywać ten potencjał.

🌟Obowiązki:

- **budowa domu to jedno z najważniejszych i najprzyjemniejszych wydarzeń w życiu. Będziesz towarzyszyć naszym klientom w tych ważnych chwilach, dbając o dostarczanie kompleksowej oferty produktów i usług extradomu, edukację i zadowolenie naszych klientów,**
- aby móc jak najlepiej wykonywać pracę na tym stanowisku musisz znać nasze produkty i usługi, dlatego zadbamy o Twoje wdrożenie,
- kolejnym ważnym zadaniem jakie na Ciebie czeka jest obsługa kampanii, będziesz odpowiadać na pytania klientów oraz aktywnie promować produkty i usługi oferowane przez extradom.pl oraz naszych partnerów,
- kontakt z naszymi klientami odbywa się głównie telefonicznie więc będziesz odpowiedzialny/a za utrzymywanie relacji z klientem i zarządzanie bazą klientów.

🌟Czego oczekujemy:

- otwartości na kontakt z klientem, komunikatywności,
- umiejętności rozpoznawania potrzeb klientów i budowania relacji,
- inicjatywy w działaniu oraz silnej motywacji do osiągania celów,
- pierwszych doświadczeń zawodowych w obszarze sprzedaży lub doradztwa klienta,
- znajomości pakietu MS Office,
- praca u nas odbywa się w systemie zmianowym (zmiany 8 godzinne od poniedziałku do piątku w - przedziale między 8:00 a 21:00 i soboty między 9:00 a 17:00), dlatego liczymy na Twoją dyspozycyjność,
- chęci do nauki, zdobywania nowej wiedzy, którą podzielisz się z naszymi klientami.

🌟Mile widziane:

- doświadczenie zawodowe w działach contact centre, sprzedaży telefonicznej,
- wykształcenie techniczne: architektura, gospodarka przestrzenna, budownictwo,
- znajomość j. angielskiego umożliwiającą ci swobodą komunikację z klientami anglojęzycznymi.

🌟Oferujemy:

- profesjonalny proces wdrożenia oraz ciekawe możliwości rozwojowe,
- pracę u lidera w branży, w polskim holdingu spółek mediowych i e-commercowych – WP Holding,
- możliwość elastycznej pracy hybrydowej po okresie wdrożenia w godzinach umożliwiających łączenie aktywności i obowiązków życiowych, hobby, pasji z pracą,
- wynagrodzenie składającego się ze stałej podstawy oraz atrakcyjnego systemu prowizyjnego,
- wsparcie zespołu – stawiamy na współpracę, chcemy uczyć się od siebie wzajemnie,
- dbamy o naszych pracowników oferując dostęp do bezpłatnej prywatnej opieki medycznej oraz grupowego ubezpieczenia na życie,
- rozmawiamy na Teams'ach i CRMie, pracujemy w małych teamach – zwinnie, szybko i efektywnie,
- mieścimy się blisko centrum, w nowoczesnym biurowcu przy Jaworskiej 13 we Wrocławiu,
- udostępniamy firmową biblioteczkę, kindle a nawet hulajnogę elektryczną.

🌟Benefity:

- dofinansowanie zajęć sportowych
- prywatna opieka medyczna
- dofinansowanie kursów i szkoleń
- ubezpieczenie na życie
- możliwość pracy hybrydowej
- spotkania integracyjne
- brak dress code'u
- parking dla pracowników
- paczki świąteczne
- program rekomendacji pracowników
- inicjatywy dobroczynne
- program lojalnościowy dla pracowników – extracub

Jeżeli zainteresowała Cię nasza oferta, aplikuj!

Klaudia Rzepa – HR Specialist
e-mail: klaudia.rzepa2@extradom.pl
tel: 721 788 881

Link do formularza rekrutacyjnego:
<https://system.erecruiter.pl/FormTemplates/RecruitmentForm.aspx?WebID=da0ff027da4047ec809b68703c70b7af>