

LOWONGAN PEKERJAAN

POSISI: Sales Executive / Manager

LOKASI: Indonesia

STATUS: Full time

APLIKASI: Kirimkan CV anda ke careers@wastex.io

Tentang WasteX

WasteX (www.wastex.io) menawarkan *one-stop-solution* pengelolaan limbah bagi para produsen pertanian di wilayah Asia Tenggara. Kami membantu para klien memanfaatkan limbah pertanian, meningkatkan produktifitas pertanian sekaligus menghasilkan pendapatan tambahan melalui aplikasi teknologi dan berbagai layanan pendukung yang kami sediakan.

WasteX berkantor pusat di Singapura dan memiliki tim operasional di Filipina dan Indonesia, yang terdiri dari *engineer* berpengalaman, ahli pertanian / agronomist, dan wirausahawan. Saat ini kami sedang mencari anggota baru yang akan bergabung bersama tim komersial WasteX di Indonesia.

Peran

Kami mencari **Sales Executive / Manajer** berpengalaman untuk melakukan penjualan produk WasteX ke klien (pabrik pertanian, peternakan, perkebunan, dan produsen pertanian di Indonesia). Kandidat diharuskan memiliki pengalaman terkait penjualan dan pemasaran alat/mesin pertanian (idealnya pada kisaran harga antara Rp. 15 - 75 juta). Produk kami menawarkan *payback period* <1 tahun serta memberikan manfaat untuk klien hingga 5-10 tahun ke depan. Kandidat diharapkan mempunyai jaringan kerja / penjualan yang luas di sektor pertanian terutama di kalangan produsen pertanian atau peternakan, pabrik, perkebunan, agen, distributor peralatan pertanian atau peternakan, dan asosiasi/koperasi serta dapat bekerja di lapangan, dan menjadi penghubung utama dengan klien.

Saat ini target pasar dan klien WasteX sebagian besar berada di wilayah Jawa. Kami mencari kandidat yang berdomisili di wilayah Jawa dan bersedia melakukan perjalanan dinas di wilayah Jawa.

Tanggung jawab

- Mengidentifikasi dan menjalin hubungan dengan calon klien
- Memahami kebutuhan klien, melakukan *pitch* atau promosi terkait produk/alat, melakukan negosiasi, dan *closing* penjualan produk/alat
- Mengatur dan memastikan pengiriman produk/alat berjalan sukses, melakukan komunikasi dan koordinasi dengan klien pasca penjualan, serta memastikan kepuasan klien terhadap alat/produk dan layanan yang diberikan
- Membangun dan mengelola jaringan dengan para distributor dan agen (pihak ketiga)
- Dapat bekerja sesuai target penjualan
- Terlibat dalam pengembangan produk berdasarkan masukan/saran dari klien

Kualifikasi

- Memiliki pengalaman 4-6 tahun menjual alat pertanian dengan harga Rp. 15-75 juta
- Memiliki jaringan kerja luas terutama di kalangan produsen dan industri pertanian dan peternakan, perkebunan, agen, distributor peralatan pertanian, dan asosiasi/koperasi
- Memiliki pengetahuan terkait kegiatan operasional di bidang budidaya pertanian dan peternakan, *value chain*, musim tanam / panen, dll
- Memiliki kemampuan komunikasi, membangun relasi, serta keterampilan negosiasi yang baik
- Bersedia melakukan perjalanan dinas di wilayah Jawa selama 2-3 minggu setiap bulan
- Mahir berbahasa Indonesia
- Dapat berkomunikasi dalam bahasa Inggris secara lisan dan tulisan merupakan nilai tambah
- Memiliki gelar dari jurusan Bisnis atau Pertanian merupakan nilai tambah

Benefit

- Gaji pokok \$500-1,000 per bulan (tergantung pengalaman)
- Komisi penjualan yang menarik
- Kesempatan menjual produk/alat pertanian baru yang memiliki nilai tambah serta manfaat yang menarik kepada klien
- Kesempatan bekerja di lingkungan perusahaan internasional yang dinamis