

## **Job Site Solutions Specialist MILWAUKEE Poland**

### **Opis stanowiska pracy**

Informacje ogólne:

Rola Job Site Solutions Specialist MILWAUKEE jest identyfikacja kluczowych użytkowników końcowych i ich konwersja na markę Milwaukee poprzez cold calling oraz wspólne spotkania handlowe z dystrybutorem lub w ich imieniu. Kluczowe branże, na których będzie się koncentrowała osoba zatrudniona na tym stanowisku to budownictwo, przemysł, produkcja, energetyka, HVAC, hydraulika, branża motoryzacyjna oraz elektrotechniczna. Rola JSS Representative polega na wsparciu komunikacji z użytkownikiem końcowym, co ma prowadzić do wzrostu sprzedaży i budowania relacji z klientami.

Główne obowiązki:

- Praca na terenie województwa .....
- Zarządzanie swoim portfelem klientów zgodnie ze strategią biznesową firmy oraz ustalonimi celami i zadaniami
- Prezentacja gamy elektronarzędzi i akcesoriów zarówno nowym jak i obecnym klientom w celu utworzenia długoterminowych relacji handlowych
- Prezentacja efektywnych rozwiązań dla klientów i wsparcie techniczne w zakresie innowacyjnej gamy produktów i usług Milwaukee
- Prowadzenie szkoleń dla użytkowników końcowych z zakresu przewag konkurencyjnych i bezpiecznego użytkowania produktów Milwaukee
- Zapewnienie ciągłej promocji wszystkich produktów i usług firmy poprzez regularne kontakty z obecnymi i potencjalnymi klientami oraz śledzenie potencjalnych klientów w poszukiwaniu nowych możliwości biznesowych.
- Planowanie działań w CRM mające na celu dalszy rozwój klientów istniejących i pozyskiwanie nowych.
- Codzienna szczegółowa aktualizacja CRM
- Utrzymywanie wysokiego poziomu wiedzy o rynku, produktach i ich zastosowaniu
- Zbieranie informacji o rynku z zakresu działania konkurencji
- Udział w targach, pokazach, wystawach i wydarzeniach korporacyjnych
- Wykonywanie wszelkich innych obowiązków dodatkowych zgodnie z wymaganiami kierownika liniowego

Wymagane doświadczenie/umiejętności:

- Co najmniej 2 letnie doświadczenie w sprzedaży B2B - poparte sukcesami, z nastawieniem na użytkownika końcowego/sprzedaż komercyjna
- Doświadczenie w branży budowlanej lub znajomość tej branży, najlepiej w zakresie elektronarzędzi i akcesoriów,
- Nastawienie proaktywne, umiejętności techniczne, chęć nauki oraz wykorzystania wiedzy w praktyce
- Chęć rozwoju kariery w innowacyjnej firmie
- Umiejętność prowadzenia negocjacji i wysoko rozwinięte zdolności interpersonalne i komunikacyjne
- Bardzo dobra obsługa programów pakietu Office, SAP, QlickView, CRM ,Internet
- Bardzo dobra organizacja pracy, systematyczność, umiejętność ustalania i planowania priorytetów
- Otwartość i chęć pracy w dynamicznie rozwijającym się zespole
- Samodzielność, proaktywność, nastawienie na nowe możliwości biznesowe
- Gotowość do pracy w terenie oraz w określonych sytuacjach również w weekendy (po wcześniejszym uzgodnieniu)
- Język angielski – poziom komunikatywny
- Prawo jazdy kat B

Oferujemy:

- Narzędzia niezbędne do pracy (laptop, telefon komórkowy, samochód służbowy)
- Zatrudnienie na podstawie umowy o pracę (wynagrodzenie zasadnicze + premia)
- Zadaniowy czas pracy, duża samodzielność i odpowiedzialność
- Praca w zgranym międzynarodowym zespole
- Szkolenia produktowe
- Opieka medyczna
- Kafeteria (w tym karta Multisport)
- Świadczenie urlopowe
- Ubezpieczenia na życie

Wizja stanowiska JSS na bazie obserwacji i wniosków audytowych

## **JOB SITE SOLUTIONS SPECIALIST (JSS)**

### **1. Rola JSS w modelu One Milwaukee**

Job Site Specialist (JSS) jest kluczową rolą sell-out w modelu **One Milwaukee**, odpowiedzialną za aplikacyjne wdrażanie rozwiązań Milwaukee u użytkowników końcowych. JSS nie pełni roli klasycznego sprzedawcy transakcyjnego. Jego zadaniem jest diagnoza realnych zastosowań, prowadzenie demonstracji systemowych oraz wpływanie na decyzje zakupowe poprzez budowanie wartości, wydajności i bezpieczeństwa pracy.

Audyt pokazał, że JSS są jednym z najważniejszych punktów styku marki z rynkiem – bardzo często to właśnie ich działania inicjują decyzję zakupową, która następnie realizowana jest administracyjnie przez dystrybutora.

### **2. Cele stanowiska JSS**

#### **2.1. Cele strategiczne**

- Wdrażanie podejścia **Application First** u użytkowników końcowych.
- Budowanie przewagi konkurencyjnej Milwaukee poprzez systemowe rozwiązania (platforma + narzędzie + sprzęt + PPE).
- Wywieranie realnego wpływu na decyzje zakupowe end-userów.
- Budowanie lojalności wobec marki Milwaukee poprzez wiarygodność techniczną i relacyjną.
- Wspieranie integracji działań w modelu **One Milwaukee**.

#### **2.2. Cele operacyjne**

- Skuteczne prowadzenie demo aplikacyjnych.
- Identyfikacja potencjału cross- i up-sellingowego w ujęciu systemowym.
- Przekazywanie ustaleń z wizyt do ASR, KAM i dystrybutorów.
- Ograniczanie ryzyk reklamacyjnych poprzez właściwy dobór rozwiązań.

### **3. Główne obowiązki JSS**

### **3.1. Diagnoza aplikacji**

- Obserwacja rzeczywistej pracy użytkowników.
- Zbieranie informacji o materiale, środowisku pracy, intensywności i problemach aplikacyjnych.
- Identyfikacja różnic pomiędzy obecnym a optymalnym sposobem pracy.

### **3.2. Prowadzenie demo aplikacyjnych**

- Przygotowanie kompletnego systemu Milwaukee.
- Prowadzenie demo w warunkach zbliżonych do realnych.
- Oddanie narzędzia w ręce klienta.
- Odniesienie demo do wcześniej zdiagnozowanego problemu.

### **3.3. Budowanie wartości i wpływ na decyzję**

- Przeliczanie problemów klienta na czas, pieniądze i bezpieczeństwo.
- Prowadzenie rozmów kończących się decyzją, testem lub rekomendacją zakupu.

### **3.4. Współpraca z dystrybutormi**

- Przekazywanie ustaleń z wizyt u end-userów.
- Wspieranie dystrybutorów wiedzą aplikacyjną.

### **3.5. Praca z informacją (CRM)**

- Rejestrowanie aplikacji, problemów i ustaleń.
- Zapewnienie ciągłości informacji w systemie sprzedaży.

### **3.6. Reprezentowanie standardów marki**

- Promowanie kultury bezpieczeństwa (PPE).
- Spójna komunikacja nt. użytkowania i gwarancji.

## **4. Procesy, za które odpowiada JSS**

- Proces **Application First** (diagnoza → demo → decyzja).
- Proces inicjowania sprzedaży sell-out.
- Transfer informacji end-user → dystrybutor / ASR / KAM.
- Prewencja reklamacyjna.

- Budowanie doświadczenia klienta (CX).

## 5. Współpraca i zależności organizacyjne

### JSS ↔ ASR

- JSS generuje popyt i decyzje.
- ASR realizuje proces handlowy z dystrybutorem.

### JSS ↔ KAM / BDM

- JSS dostarcza wiedzę aplikacyjną z rynku.
- KAM/BDM zarządzają relacją i warunkami handlowymi.

### JSS ↔ Aftersales

- JSS wpływa na jakość zgłoszeń serwisowych poprzez dobór rozwiązania.
- Aftersales dostarcza wiedzę o błędach użytkowych.

### JSS ↔ Marketing / Trade Marketing

- JSS weryfikuje skuteczność komunikacji marketingowej w terenie.

## 6. Granice roli JSS (czego JSS nie robi)

- Nie negocjuje cen.
- Nie składa ofert handlowych.
- Nie przejmuje relacji dystrybutorskiej.
- Nie pełni roli serwisu.

## 7. Standard pracy JSS – operacyjny model 0–1–2

Poniższy standard pracy JSS jest bezpośrednim rozwinięciem wniosków z audytu i stanowi **operacyjne przełożenie Application First na mieralne zachowania w terenie**. Model 0–1–2 nie służy kontroli, lecz kalibracji jakości pracy i rozwoju kompetencji.

### 7.1. CORE – przygotowanie, wizyta, follow-up

**Przygotowanie wizyty** obejmuje formułowanie celu SMART, research klienta i aplikacji, aktualizację CRM oraz zaplanowanie scenariusza wizyty i potencjalnego cross-sellu.

Poziom 0 oznacza brak przygotowania, poziom 1 – działania częściowe, a poziom 2 – pełne, systemowe przygotowanie wraz z insightami.

**Realizacja wizyty** polega na otwarciu spotkania jasną ramą (cel–agenda–czas), prowadzeniu discovery aplikacyjnego, prezentacji wartości dopasowanej do problemu, pracy z obiekcjami oraz domknięciu rozmowy konkretnymi ustaleniami. Na najwyższym poziomie JSS prowadzi rozmowę w sposób strukturalny i decyzyjny.

**Follow-up** obejmuje terminowe wysłanie podsumowania, kompletny wpis w CRM, przekazanie tematów do ASR/KAM lub innych BU oraz realizację ustalonych działań. Poziom 2 oznacza pełną odpowiedzialność za ciąg dalszy procesu.

## 7.2. SELL-OUT & COMPLIANCE

Standard sell-out obejmuje bezwzględne przestrzeganie zasad BHP (pełne PPE, bezpieczna strefa pracy), zgodność z Rules of Engagement (brak rozmów o cenach, brak claim statements, neutralność wobec konkurencji) oraz profesjonalne zachowanie reprezentujące markę Milwaukee.

## 7.3. APPLICATION FIRST & OBSERWACJA

JSS odpowiada za pełną diagnozę aplikacji użytkownika, myślenie systemowe (M12/M18/MX), identyfikację wykonywanych prac (Jobsite Insight), obserwację sposobu pracy, ergonomii, ryzyk oraz narzędzi konkurencji. Poziom 2 oznacza świadome wykorzystanie tych obserwacji do budowy rozwiązania.

## 7.4. DEMO APLIKACYJNE

Demo musi być przygotowane, bezpieczne i oparte na realnej aplikacji klienta. Standard obejmuje właściwy dobór narzędzi, akcesoriów i baterii, jasne wyjaśnienie celu demo, oddanie narzędzia w ręce użytkownika oraz porównanie wydajności na podstawie obserwowań danych.

## 7.5. DOKUMENTACJA I HANDOFF

JSS dokumentuje aplikację, pain points oraz narzędzia konkurencji (zdjęcia, notatki, wnioski), a następnie przekazuje komplet informacji do ASR/KAM wraz z jasno ustalonymi kolejnymi krokami (kto–co–kiedy).

## 8. KPI jakościowe JSS (powiązane ze standardem 0–1–2)

KPI jakościowe JSS są bezpośrednio powiązane ze standardem pracy 0–1–2 i mierzą **jakość zachowań operacyjnych**, a nie wolumen sprzedaży.

### 8.1. Przygotowanie wizyty (CORE\_PREP)

- % wizyt z celem SMART

- % wizyt z udokumentowanym researchem i aktualnym CRM
- % wizyt z zaplanowanym scenariuszem i cross-sellem

#### **8.2. Jakość wizyty (CORE\_VISIT)**

- % wizyt z pełną ramą otwarcia
- % wizyt z pełnym discovery aplikacyjnym
- % wizyt z prezentacją wartości w ujęciu ROI/TCO
- % wizyt zakończonych pełnym domknięciem

#### **8.3. Follow-up i transfer informacji (CORE\_FU / SO\_FU)**

- terminowość follow-upu ( $\leq 24\text{h}$ )
- kompletność wpisów CRM
- jakość handoffu do ASR/KAM

#### **8.4. Application First & Demo (SO\_APP / SO\_DEMO)**

- % wizyt z pełną diagnozą aplikacji
- % demo opartych na realnej aplikacji
- % demo systemowych (4 elementy)

#### **8.5. BHP i compliance (SO\_SAF / SO\_ROE)**

- % wizyt z pełnym PPE i bezpieczną strefą pracy
- brak naruszeń Rules of Engagement

### **9. Kluczowe wyzwania roli JSS (wg audytu)**

- Duża liczba przejazdów i ograniczony czas u klienta.
- Brak jednolitego standardu wizyty i demo.
- Niewystarczające domknięcie wizyt.
- Relacyjność kosztem decyzji.
- Niska systemowość pracy z CRM.

### **10. Podsumowanie**

JSS jest jedną z najbardziej wpływowych ról w systemie sprzedaży Milwaukee. Skuteczność tej roli opiera się na wiedzy aplikacyjnej, relacjach i wiarygodności technicznej. Aby w pełni wykorzystać jej potencjał i zapewnić skalowalność modelu One Milwaukee, niezbędne jest doprecyzowanie standardów pracy, KPI jakościowych oraz zasad współpracy z innymi rolami sprzedażowymi.