

Сатуу боюнча менежер/Сатуу боюнча адис (Продажа спец техники)

45 000 Сомдон баштап



ОсОО ANTO KG

Иш тажрыйбасы: 1 жылдан 3 жылга чейин

Жумуштун түрү: Толук иш күнү

Билими: Орто атайын

Иштөөчү шаарлар: Бишкек

Жумуш ордунун дареги: с.Кожомкул, ул.Фрунзе 203

Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

Опыт в продажах техники не менее 1 года
Опыт продаж авто, грузовой, дорожно-строительной техники является преимуществом
Знание строения автомобильной и коммерческой техники
Знание техники продаж
Свободное владение Кыргызским и Русскими языками
Хорошие коммуникативные навыки
Навыки переговоров
Общее понимание учетных систем типа 1С, CRM, Bitrix и т.д.
Права категории "В"

Милдеттери:

Поиск клиентов
Презентация продукта
Ведение переговоров
Заключение контрактов
Выездные презентации
Участие в продвижении продуктов и промо
Финансовая отчетность
Работа в учетной системе Bitrix24

Иш шарттары:

5 / 2.

Бош орун жөнүндө:

- ☐☐ Вакансия: Менеджер по продажам дорожно-строительной спецтехники
- ☐☐ Локация: Бишкек (Авторынок)
- ☐☐ Тип занятости: Полная занятость
- ☐☐ График: Пн-Пт, с 9:00 до 18:00

☐☐ Кто мы?

ANTO KG — компания, работающая в сфере поставок дорожно-строительной спецтехники в Кыргызстан. Работаем с крупными брендами, развиваем дилерскую сеть, растём и ищем в команду сильного менеджера по продажам, который умеет продавать не только продукт, но и решения для бизнеса.

☐☐ Кого ищем?

Тебя — если ты:

- Любишь продавать и умеешь закрывать сделки;
- Понимаешь, как устроен рынок спецтехники (или хочешь быстро разобраться);
- Общительный, амбициозный и умеешь выстраивать отношения с клиентами;
- Обладаешь опытом в продажах B2B (будет плюсом опыт в строительной или технической сфере);
- Уверенно работаешь с компьютером (CRM, Excel, почта).

☐☐ Что нужно будет делать:

- Активно искать и привлекать клиентов (строительные компании, подрядчики, гос. структуры);
- Консультировать клиентов по выбору спецтехники
- Проводить встречи, презентации, демонстрации техники (в том числе на объектах);
- Сопровождать сделку от первого контакта до отгрузки и пост-продажной поддержки;
- Работать с CRM, вести отчётность и воронку продаж.

☐☐ Что предлагаем:

- Фиксированную часть + % от продаж (реальный доход от 50000 до 150 000+ сом)
- Возможность карьерного роста
- Обучение продукту и технике — всё расскажем и покажем;
- Работа в стабильной, развивающейся компании с хорошей репутацией;
- Компенсация мобильной связи
- Дружная команда, адекватное руководство и реальные цели.

☐☐ Как откликнуться:

Если ты узнал себя — присылай резюме или просто напиши нам в WhatsApp

P.S. Даже если ты ещё не продавал спецтехнику, но умеешь продавать и хочешь расти в этом направлении — пиши, мы обучим!
