

## Менежер (По корпоративным продажам.)

40 000 Сомдон баштап

### Ресурс Снаб

**Иш тажрыйбасы:** 1 жылдан 3 жылга чейин

**Жумуштун түрү:** Толук иш күнү

**Билими:** Мааниге ээ эмес

**Иштөөчү шаарлар:** Бишкек

**Жумуш ордунун дареги:** ул. Турусбекова 109/1

---

### Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

Опыт работы от 1 года.

Высшее образование (желательно в области энергетики).

Опыт в продажах от 1 года - в сфере b2b.

Опыт в подготовке государственных и частных тендеров.

Знание делопроизводства и документооборота.

Знание таможенных процедур приветствуется.

Опыт работы с гос. органами.

Хорошее знание кыргызского, русского языков.

Знание английского, турецкого, китайского приветствуется.

Уверенный пользователь ПК и офисных программ MS office, Google disc, Trello и тд.

---

### Милдеттери:

Формирование и ведение клиентской базы (сегмент B2B)

Подготовка и подача коммерческих предложений.

Ведение переговоров и заключение сделок.

Мониторинг актуальных тендеров.

Подготовка пакета документов для участия в тендере.

Документальное сопровождение сделок от начала до завершения: договора, акты, накладные, СФ, с поставщиками, подрядчиками, заказчиками.

---

**Иш шарттары:**

Полный рабочий день

График работы 5/2, 9.00-18.00

Оклад от 40000 с (в зависимости от выполняемых функций) + бонусы.

Рабочее место обеспеченное оргтехникой.

Офис в центре города.

---

**Бош орун жөнүндө:**

Компания Ресурс Снаб ищет сотрудника на должность менеджер в сфере продаж коммерческого электротранспорта.

---

---