

Сатуу боюнча менежер/Сатуу боюнча адис

100 000 - 1 000 000 Сом

Mega Light KG

Иш тажрыйбасы: 1 жылдан 3 жылга чейин

Жумуштун түрү: Толук иш күнү

Билими: Бүтпөгөн жогорку

Иштөөчү шаарлар: Бишкек

Жумуш ордунун дареги: ул. Льва Толстого 36К

Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

Образование и опыт

- Среднее специальное или высшее образование.
- Опыт работы в продажах от 1 года (желательно в сфере освещения / электротехники / оборудования).
- Опыт ведения переговоров и заключения сделок.
- Профессиональные навыки
- Знание техник продаж.
- Навыки работы с CRM и офисными программами.
- Умение работать с возражениями.
- Навыки деловой переписки и телефонных переговоров.

Личные качества

- Коммуникабельность.
- Ответственность.
- Ориентация на результат.
- Стрессоустойчивость.
- Порядочность.
- Пунктуальность.
- Активная жизненная позиция.

Милдеттери:

1. Работа с клиентами

- Поиск и привлечение новых клиентов (B2B / B2C).
- Ведение и развитие действующей клиентской базы.
- Проведение переговоров, презентаций продукции и коммерческих предложений.
- Консультирование клиентов по ассортименту, техническим характеристикам и условиям сотрудничества.

- Заключение договоров и сопровождение сделок.

2. Выполнение плана продаж

- Выполнение ежемесячного и квартального плана продаж.
- Увеличение объема продаж и среднего чека.
- Контроль дебиторской задолженности.
- Подготовка отчетности по результатам работы.

3. Работа с документацией

- Подготовка коммерческих предложений.
- Контроль отгрузок и взаимодействие с логистикой.
- Ведение CRM-системы.

4. Анализ рынка

- Мониторинг конкурентов и цен.
- Анализ потребностей клиентов.
- Участие в разработке акций и специальных предложений.

Иш шарттары:

- Официальное трудоустройство согласно ТК КР.
- График работы: 5/2, с 10:00 до 19:00 (возможны выезды к клиентам).

Достойная заработная плата:

- фиксированный оклад + % от продаж;
- Испытательный срок: 2 месяца.
- Обучение по продукту и техникам продаж за счет компании.
- Возможность карьерного роста (старший менеджер, руководитель отдела продаж).
- Корпоративная мобильная связь.
- Компенсация транспортных расходов (при выездной работе).
- Дружный коллектив и комфортные условия труда.

Бош орун жөнүндө:

Приглашаем в нашу команду Менеджера по продажам.
