

Сатуу боюнча менежер/Сатуу боюнча адис

10 000 Сомдон баштап

Result

Иш тажрыйбасы: 1 жылдан 3 жылга чейин

Жумуштун түрү: Толук иш күнү

Билими: Жогорку

Иштөөчү шаарлар: Бишкек

Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

☐ Требования

- Опыт работы в продажах с корпоративными клиентами от 1 года.
- Навыки ведения переговоров и работы с возражениями.
- Умение анализировать клиентскую базу и выявлять точки роста.
- Ответственность, коммуникабельность, ориентация на результат.

Милдеттери:

☐ Обязанности

- Ведение и актуализация базы клиентов, поддержание регулярного контакта (звонки, встречи, переписка).
- Анализ потребностей клиентов и предложение новых продуктов/услуг (upsell, cross-sell).
- Контроль всех этапов сделок с действующими клиентами.
- Подготовка и отправка коммерческих предложений.
- Сбор и анализ обратной связи для улучшения сервиса.
- Ведение отчётности и работа в CRM.

Иш шарттары:

График: 6/1, с 09:00 до 18:00 до февраля потом 5/2
Зарплата: 10.000 сом + % от чистой прибыли + бонусы

□□ Условия и мотивация

- 10.000 сом + % от прироста выручки по своей базе.
- Бонус за выполнение нескольких ключевых KPI одновременно.
- Возможности для профессионального роста и обучения.

Бош орун жөнүндө:

Вакансия: Менеджер по продажам (Фермер)
Компания: Result

□□ Основная задача

Работа с действующими корпоративными клиентами (банки, строительные компании и др.) с целью удержания и увеличения продаж за счёт роста среднего чека и дополнительных продаж.
