

Сатуу боюнча менежер/Сатуу боюнча адис (менеджер по продажам)

25 000 Сомдон баштап

ОсОО "Оомат Инвест"

Иш тажрыйбасы: 1 жылдан 3 жылга чейин

Жумуштун түрү: Толук иш күнү

Билими: Мааниге ээ эмес

Иштөөчү шаарлар: Бишкек

Жумуш ордунун дареги: проспект Манаса 62/2

Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

- Выполнять утверждённый план продаж компании.
2. Принимать и обрабатывать входящие обращения клиентов.
 3. Осуществлять исходящие звонки и проводить работу по привлечению покупателей.
 4. Консультировать клиентов по объектам недвижимости, ценам, планировкам, срокам строительства и условиям оплаты.
 5. Организовывать и проводить встречи, презентации и показы объектов.
 6. Выявлять потребности клиентов и подбирать подходящие предложения.
 7. Вести переговоры, отрабатывать возражения и сопровождать клиента до заключения сделки.
 8. Взаимодействовать с юридическим, финансовым и строительным подразделениями компании в рамках своих полномочий.
 9. Контролировать подготовку договоров и соблюдение согласованных условий сделки.
 10. Вести клиентскую базу и своевременно вносить информацию в CRM.
 11. Контролировать повторные контакты с клиентами и не допускать потери заявок.
 12. Ежедневно предоставлять руководителю отчёт о проделанной работе.
 13. Участвовать в совещаниях, обучении и мероприятиях по продвижению объектов.
 14. Соблюдать коммерческую тайну, внутренние правила и стандарты обслуживания клиентов.

Милдеттери:

- Поиск и привлечение клиентов
Обработка входящих звонков, заявок с сайта, WhatsApp и социальных сетей.
Поиск потенциальных покупателей недвижимости.
Работа с клиентской базой и повторное привлечение клиентов.
Проведение исходящих звонков и рассылок.
Взаимодействие с риелторами и агентствами недвижимости.
2. Консультирование клиентов

Презентация строительных объектов, квартир, домов и таунхаусов.
Предоставление информации о планировках, площади, стоимости и сроках сдачи.
Консультирование по условиям покупки, рассрочки и оплаты.
Информирование клиентов о ходе строительства.
Ответы на вопросы и работа с возражениями.
3. Организация показов объектов
Запись клиентов на встречи и показы.
Проведение презентаций в офисе продаж и на строительном объекте.
Демонстрация преимуществ проекта, инфраструктуры и качества строительства.
Контроль обратной связи после каждого показа.

Иш шарттары:

трудоустройство по ТК КР
стабильный оклад+ % с продаж
полное обеспечение рабочего места

Бош орун жөнүндө:

требуется менеджер по продажам в строительную компанию «Оомат Инвест»
