

Супервайзер (Sales supervisor)

300 - 700 USD

Transsion Holding

Иш тажрыйбасы: 1 жылдан 3 жылга чейин

Жумуштун түрү: Толук иш күнү

Билими: Мааниге ээ эмес

Иштөөчү шаарлар: Ош

Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

Умение представлять и доносить информацию до аудитории, вовлекать аудиторию в диалог;

Уверенное владение устной и письменной речью (русский и киргизский языки);

Точность и внимание к деталям;

Надежность;

Опыт работы в продажах;

Наличие собственного автомобиля и водительских прав обязательно.

Милдеттери:

Разработка бизнес-планов, маркетинговых и рекламных планов

Планирование и оценка операционной деятельности для обеспечения ее экономической эффективности

Ведение переговоров с поставщиками, продавцами и производителями

Подготовка квартальных и годовых отчетов, анализов, заявлений и отчетов о финансах и операционной деятельности

Поиск новых деловых возможностей в своем регионе и заключение контрактов для компании

Установление долгосрочных отношений путем поддержания практических взаимоотношений с клиентами

Иш шарттары:

Возможность работать в ведущей мировой компании в индустрии смартфонов и умных устройств.

Динамичная международная рабочая среда.

Конкурентоспособная заработная плата + бонусы, основанные на результатах работы.

Возможности карьерного роста в быстро развивающейся глобальной компании.
Доступ к передовым международным практикам и профессиональному развитию.

Бош орун жөнүндө:

Мы ищем динамичного и ориентированного на результат регионального менеджера по продажам/развитию бизнеса, который возглавит рост бизнеса и укрепит наши позиции на рынке Кыргызстана.

Эта должность идеально подходит для инициативного профессионала с сильными навыками продаж, стратегическим мышлением и отличными навыками управления взаимоотношениями с клиентами.
