



Ваш надежный помощник

Менеджер з продажу, 30000 грн. + %

📍 Снятын, 🔄 29 января 2024

Компания: [Аграмант \(ФОП Фронзей Р.Б.\) \(https://jobs.ua/company/id/1634316\)](https://jobs.ua/company/id/1634316) ([Все вакансии](#))

Рубрики: [Торговля, продажи, закупки](#)

Пожелания к сотруднику

Образование: не имеет значения
Опыт работы: от года
График работы: полный рабочий день

Описание вакансии

Вимоги, побажання:

Компанія **AGRAMANT** є лідером у сфері продажів секційних гаражних воріт, ролет та автоматики для всіх видів воріт. Маємо кратне зростання обсягу продажів, тому шукаємо **Менеджера з продажу**. Відвантажуюмо продукцію по всій Україні, забезпечуємо клієнтів високоякісними товарами та надійним обслуговуванням, маємо хорошу маржинальність. Середня зарплата співробітників перевищує **25000** грн. Премії та бонуси за результатами роботи. Перевірена система навчання та підготовки, комфортна емоційна атмосфера в офісі (без пліток та інтриг).

- досвід роботи на аналогічній посаді принаймні 1 рік;
- високі комунікативні навички та вміння будувати відносини з клієнтами (в тому числі і вміння вирішувати конфлікти, а також вести переговори);
- самостійність та висока ступінь відповідальності;
- орієнтованість на результат;
- здатність ефективно працювати в умовах стиснутих дедлайнів;
- вміння працювати в команді та досягати поставлених цілей;
- розуміння властивостей ринку і вміння швидко адаптуватися під сучасні вимоги.
- **Перевагою буде:**
 - досвід роботи із Системами Управління Клієнтами (CRM);
 - розуміння технічних аспектів автоматизованих систем та їх експлуатації;
 - володіння техніками продажів, вміння накопичувати свої знання для подальшого їх ефективного використання в роботі;
 - досвід роботи з сегментами B2B/B2C
 - розвиток та управління взаємовигідними стосунками з партнерами та дилерами.

Обов'язки:

- робота з існуючою клієнтською базою та залучення нових клієнтів;
- розширення клієнтської бази, шляхом пошуку;
- робота з новими лідами;
- проведення презентацій та переговорів щодо укладання договорів для клієнтів (надання детальної інформації клієнтам щодо вибору оптимального варіанту гаражних воріт, ролет та автоматики);
- обслуговування клієнтів на високому рівні від першого контакту до закриття угоди і післяпродажного супроводу;
- вивчення та аналіз ринку і конкурентів;
- розробка та виконання стратегій продажів для досягнення квот та цілей компанії;
- ведення обліку і звітностей про стан продажів та прогресу в досягненні цілей.

Умови:

- роботу в сучасних офісах з офіційним працевлаштуванням;
- робочий графік 5/2, з 09:00 до 18:00 з годинною обідньою перервою;
- конкурентоспроможну заробітну плату та систему преміювання (15000 ставка-KPI+ відсоток від продажу);
- можливість професійного розвитку та кар'єрного зростання;
- можливість віддаленого працевлаштування;

- дружній та професійний колектив.

Якщо ви маєте бажання працювати в успішній компанії з високоякісними товарами та шукаєте нові виклики, надсилайте своє резюме. Ми раді будемо розглянути вашу кандидатуру та запросити на співбесіду.

Контактная информация

Телефон: +38 (050) 468-50-37

Контактное лицо: Ольга Левицька

Сайт: <http://avtomatyka.in.ua>