Ваш надежный помощник

Менеджер з продажу в логістичну компанію, 25000 грн. + %

Киев, 9 сентября 2024

Компания: Лукро (https://jobs.ua/company/id/1637780) (Все вакансии)

Рубрики: Торговля, продажи, закупки, Логистика, доставка, склад

Пожелания к сотруднику

Образование:	полное высшее
Опыт работы:	от двух лет
График работы:	удаленная работа

Описание вакансии

Транспортно-експедиторська компанія «Лукро» ТОВ, заснована у 2013 році, є одним із лідерів галузі. Основна спеціалізація — морські контейнерні перевезення, а також авіаперевезення, автомобільні та залізничні перевезення. ТОВ «Лукро» прагне нарощування обсягу перевезень та розширення спектру своїх послуг. Ми запрошуємо на посаду менеджера з продажу логістичних послуг**.**

Що ми пропонуємо:

• Офіційне працевлаштування;

• Своєчасну виплату заробітної плати;

• Оплачувану відпустку, лікарняні дні та відгули;

• Корпоративну культуру та розваги;

• Кар'єрне зростання;

• Дружній колектив та лояльне керівництво;

• Корпоративний мобільний зв'язок;

• Випробувальний термін (за домовленістю).

Що ми шукаємо:

1. Досвід роботи та знання галузі:

• Досвід у логістиці та продажах: розуміння логістичних процесів, транспортних послуг (морські, залізничні, автомобільні та авіаперевезення), досвід у B2B-продажах;

• Досвід роботи від 2 років: підтверджений досвід у сфері продажів, бажано у логістиці або транспортних послугах;

• Знання ринку: орієнтація на ринок логістики, розуміння тенденцій та ключових гравців.

2. Навички продажів:

• Активні продажі: уміння знаходити нових клієнтів, вести переговори, укладати угоди, працювати із запереченнями;

• Власна клієнтська база: вітається наявність контактів та клієнтської бази для швидкого старту;

• Ведення переговорів: здатність домовлятися на вигідних умовах, переконувати та пропонувати оптимальні рішення;

• Орієнтація на результат: спрямованість на виконання та перевиконання планів продажів.

3. Комунікаційні навички:

• Ефективне спілкування: уміння швидко реагувати на запити та підтримувати ділові стосунки;

• Навички презентації: здатність професійно та цікаво презентувати послуги компанії;

• Грамотність: чіткість і правильність письмової та усної мови;

• Англійська мова: обов'язкова для спілкування з міжнародними клієнтами та партнерами.

4. Клієнтоорієнтованість:

• Підтримка клієнтів: готовність надавати постійну підтримку та оперативно вирішувати їхні питання;

• Утримання клієнтів: здатність формувати довгострокові відносини та забезпечувати лояльність.

5. Організаційні навички:

• Управління часом: ефективне планування робочого дня та вчасне виконання поставлених завдань;

• Ведення звітності: систематичне ведення звітності, аналіз результатів та коригування стратегії.

6. Знання сучасних технологій:

• CRM-системи: вміння працювати з CRM для управління продажами та аналізу взаємодій з клієнтами;

• Microsoft Office: володіння Excel, Word, PowerPoint для підготовки пропозицій та звітів.

7. Мотивація та саморозвиток:

• Готовність до навчання: інтерес до розвитку у сфері логістики та продажів;

• Ініціативність: здатність пропонувати нові ідеї щодо розвитку продажів.

8. Місце розташування:

• Вакансія відкрита для Києва та Одеси, Україна.

Якщо Вас зацікавила ця пропозиція, то можете зв'язатися за телефоном —....86

Контактная информация

Телефон: +38 (097) 461-43-86

Контактное лицо: Анрі