



Ваш надежный помощник

Регіональний менеджер з продажу (Львів, Західний регіон), 50000 грн. + %



📍 Львів, 🔄 10
апреля

Компанія: [Навігатор, рекрутингова компанія](https://jobs.ua/company/id/20155) (https://jobs.ua/company/id/20155) ([Все вакансії](#))

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

Пожелания к сотруднику

Образование: полное высшее
Опыт работы: от года
График работы: удаленная работа

Описание вакансии

Наш клієнт — частина німецького концерну, світового лідера у сфері алюмінієвих рішень для фасадного скління, вікон, дверей та інноваційних архітектурних систем.

Ми шукаємо в команду активного, мотивованого та досвідченого менеджера, який представлятиме компанію в Західному регіоні України.

Основні обов'язки:

- Просування продукції компанії в Західному регіоні (Львів, регіональні поїздки)
- Пошук "живих" об'єктів (B2B) та проєктів на стадії ідеї (архітектурні бюро, забудовники, девелопери)
- Робота з існуючою клієнтською базою
- Ведення переговорів з архітекторами, забудовниками, генеральними підрядниками
- Презентація рішень компанії: участь у переговорах, зустрічах, галузевих подіях, конференціях, семінарах
- Співпраця з внутрішньою командою (інженери, технічна підтримка, логістика)
- Робота в CRM, автоматичне формування звітності

Вимоги до кандидата:

- Вища освіта (бажано технічна, будівельна або економічна)
- Досвід B2B-продажів від 3 років, бажано у сфері будівельних матеріалів або фасадних систем
- Навички спілкування з представниками на рівні C-level
- Добре володіння англійською мовою
- Впевнені навички презентації продукту
- Презентабельний зовнішній вигляд, високий рівень самостійності
- Наявність власного авто (компенсуються витрати на паливе та обслуговування)
- Володіння AutoCAD на рівні користувача буде перевагою

Ми пропонуємо:

- Офіційне працевлаштування
- Фіксовану заробітну плату: від 50 000 грн + щомісячні бонуси (% від продажів)

- Компенсацію витрат на паливо, мийку авто та зв'язок (паливна картка OKKO)
- Гнучкий графік: активна робота в регіоні + періодичні зустрічі з технічною командою
- Професійне навчання в Україні та підтримку з боку HQ (Німеччина)
- Можливість розвивати власний регіон як окремий бізнес-напрямок

Очікування від кандидата:

- Протягом перших 3 місяців — пройти навчання, здати тести, налагодити комунікації з ключовими партнерами
- На 4 місяць — забезпечити залучення перших об'єктів та клієнтів
- Щотижнева звітність у CRM

Що потрібно для подачі заявки:

Резюме українською або англійською мовою

Подати резюме:

Надсилайте на email: a@navigator.lg.ua

контактна особа — **Аліна**

У темі листа вкажіть: "Регіональний менеджер — Львів"

:

Контактная информация

Телефон: +38 (050) 372-01-42

Контактное лицо: Аліна