



Ваш надежный помощник

Менеджер з продажу комерційної техніки

📍 Святопетровское, 🕒 31 октября

Компанія: [БіБі Карс](https://jobs.ua/company/id/1640327) (https://jobs.ua/company/id/1640327) ([Все вакансії](#))

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

Пожелания к сотруднику

Образование: полное высшее
Опыт работы: от двух лет
График работы: полный рабочий день

Описание вакансии

Компанія "БіБі Карс" спеціалізується на постачанні сільськогосподарської техніки та обладнання, будівельної, комунальної та складської техніки, комерційних і легкових автомобілів, автобусів, БПЛА, а також всіх елементів агротехнологій - насіння, засобів захисту рослин, добрив.

Наразі компанія офіційно представляє в Україні виробників вантажних автомобілів SINOTRUK, JAC та FAW, автобусів SUNLONG, легкових автомобілів BAIC, FAW, BAW, будівельної техніки ACE, CHANGLIN тощо.

Забезпечує високопрофесійний технічний сервіс за всіма напрямками та постачання запасних частин.

Робота в команді БіБі Карс — це можливості особистісного розвитку, достойного фінансового заробітку та швидкого кар'єрного росту! Зростає разом з нами!

Вимоги до кандидата:

- Вища технічна освіта вітається;
- Вміння працювати в команді;
- Знання автомобільного ринку, особливостей збуту комерційних автомобілів;
- **Досвід активних продажів в даному сегменті (комерційна автотехніка) від 2-х років, або в аналогічній сфері продажів;**
- Досвід роботи в системі 1С;
- Високі комунікативні навички, досвід ведення успішних перемовин;
- Вільне володіння українською та російською мовами, знання англійської мови буде перевагою;
- Вміння переконувати людей;
- Активність, амбіційність, цілеспрямованість, енергійність;
- Готовність до відряджень по Україні;
- Посвідчення водія категорії «В», досвід водіння.

Обов'язки:

- Активно просувати та продавати весь спектр техніки, що пропонує компанія;
- Встановлювати та підтримувати довгострокові взаємовигідні стосунки з клієнтами;
- Розробляти та виконувати стратегію продажів;
- Проводити презентації продукції та демонстрації техніки;
- Забезпечувати високий рівень обслуговування клієнтів та відповідати на їх запитання та потреби;
- Вести активну комунікацію з іншими відділами компанії для забезпечення ефективного виконання проектів.
- Виконання планів продажів;
- Пошук нових клієнтів, технічне консультування, заключення договорів;
- Супровід клієнта — повний «клієнтський шлях» (в тому числі контроль виконання договірних зобов'язань);
- Готовність до відряджень;

Ми пропонуємо:

- Офіційне працевлаштування та дотримання гарантій КЗпП;
- Конкурентний рівень заробітної плати і можливість працівника впливати на рівень власного доходу;
- Перспективу професійного і кар'єрного зростання;
- Корпоративний мобільний зв'язок, ноутбук, використання службового авто;

- Роботу в стабільній та перспективній компанії;
- Повний робочий день з понеділка по п'ятницю;
- Дружній колектив та приємну атмосферу роботи.

Контактная информация

Телефон: +38 (050) 353-08-71

Контактное лицо: Катерина

Адрес: Святопетрівське, Індустріальна, 31