



Ваш надежный помощник

Менеджер з продажу будівельної техніки

📍 Святопетровское, 🕒 18
августа

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

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

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 професійно-технічна освіта, або можлива економічна;
- Знання автомобільного ринку, особливостей збуту будівельної техніки;
- **Досвід активних продажів в даному сегменті (будівельна техніка) від 2-х років, або в аналогічній сфері продажів**, наявність клієнтської бази вітається;
- Високі комунікативні навички, досвід ведення успішних перемовин;
- Вміння переконувати людей;
- Базове знання 1С-Бухгалтерії, word, excel, power point;
- Вільне володіння українською та російською мовами, знання англійської мови буде перевагою;
- Активність, амбіційність, цілеспрямованість, енергійність;
- Готовність до відряджень по Україні;
- Посвідчення водія категорії «В», досвід водіння.

Обов'язки:

- Активно просувати та продавати весь модельний ряд будівельної техніки, що пропонує компанія;
- Розробляти та виконувати стратегію продажів;
- 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;
- Встановлювати та підтримувати довгострокові взаємовигідні стосунки з клієнтами;
- 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.

Ми пропонуємо:

- Офіційне працевлаштування та дотримання гарантій КЗпП;
- Конкурентоспроможну заробітну плату та преміальну бонусну систему;

- Роботу в стабільній та перспективній компанії;
- Можливість професійного росту та розвитку;
- Повний робочий день з 8:00 до 17:00 з понеділка по п'ятницю;
- Дружний колектив та приємну атмосферу роботи.
- Корпоративний мобільний зв'язок, ноутбук, використання службового авто.

Контактная информация

Телефон: +38 (050) 353-08-71

Контактное лицо: Катерина

Адрес: Святопетрівське, Індустріальна, 31