



Ваш надежный помощник

Торговий представник, 40000 грн.

📍 Черкасы, 🕒 28
ноября

Компания: [Стройгид](https://jobs.ua/company/id/1594083) (<https://jobs.ua/company/id/1594083>) ([Все вакансии](#))

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

Пожелания к сотруднику

Образование: не имеет значения
Опыт работы: не требуется
График работы: полный рабочий день

Описание вакансии

Основна мета: Підтримка та розвиток існуючої клієнтської бази, активний пошук нових клієнтів, забезпечення планових обсягів продажів та ефективне представлення продукції компанії на визначеній території. Ключові обов'язки:

- **Активні продажі та розширення клієнтської бази:** Здійснення регулярних візитів до існуючих торгових точок (роздрібні магазини, будівельні ринки, господарські крамниці, спеціалізовані відділи), проведення переговорів з потенційними клієнтами та укладання нових договорів.
- **Виконання планів продажів:** Досягнення встановлених компанією щомісячних/квартальних цілей з обсягів продажів та дистрибуції асортименту (фарби, лаки, розчинники, пензлі, посуд, побутова хімія, інші госптовари).
- **Презентація продукції:** Ефективна демонстрація зразків товарів, надання інформації про їхні характеристики, переваги, актуальні акції та спеціальні пропозиції.
- **Мерчандайзинг та контроль представленості:** Забезпечення належного розміщення продукції на полицях клієнтів, контроль за наявністю цінників, підтримка чистоти та порядку на вітринах.
- **Контроль дебіторської заборгованості:** Відстеження своєчасності оплат від клієнтів, проведення звірок та робота з простроченою заборгованістю.
- **Аналіз ринку та конкурентів:** Збір інформації про ціни конкурентів, асортимент, акції та активності на ринку, надання зворотного зв'язку керівництву.
- **Звітність:** Ведення регулярної звітності про виконану роботу, результати візитів, обсяги продажів та стан ринку у відповідних системах (наприклад, CRM).
- **Розвиток довгострокових відносин:** Побудова та підтримка міцних, довгострокових партнерських відносин із замовниками.

Вимоги до кандидата:

- **Досвід роботи:** Бажаний досвід роботи торговим представником або менеджером з продажів (бажано у сфері будівельних матеріалів або госптоварів).
- **Навички продажів:** Відмінні навички активних/прямих продажів, ведення переговорів та роботи із запереченнями.
- **Комунікабельність:** Високі комунікативні навички, вміння переконувати та презентувати інформацію.
- **Орієнтація на результат:** Мотивація на досягнення та перевиконання планових показників.
- **Мобільність:** Наявність водійського посвідчення категорії "B" та досвіду водіння
- **Особисті якості:** Відповідальність, ініціативність, стресостійкість, вміння працювати як самостійно, так і в команді.

Умови роботи (типові):

- Конкурентна заробітна плата (ставка + бонуси за результатами продажів).
- Компенсація транспортних витрат/надання службового автомобіля, мобільного зв'язку.
- Можливості для професійного розвитку та кар'єрного росту.

Контактная информация

Контактное лицо: АлексейМогинский