



Ваш надійний помічник

Руководитель регионального отдела продаж

📍 Житомир,

Компанія: MCFR

Рубрики: [Торгівля, продажі, закупівлі,](#)
[Керівництво](#)

Побажання до співробітника

Освіта:	повна вища
Досвід роботи:	від двох років
Графік роботи:	повний робочий день

Опис вакансії

Обязанности:

1. Обеспечение выполнения плана продаж регионального сбытового центра;
1. Формирование региональной команды: подбор, адаптация, обучение, мотивация;
1. Контроль оперативной работы персонала: выполнение нормативов по количеству звонков, выставленных счетов, полученной выручки;
1. Контроль соблюдения правил внутреннего трудового распорядка;
1. Взаимодействие с головным офисом (координация обучения, оперативное информирование про возникающие проблемы и т.д.);
1. Отчетность перед головным офисом;
1. Подготовка предложений по увеличению объемов продаж в регионе.

Требования:

1. Высшее образование;
1. Опыт руководящей работы в продающих Колл-центрах от 2-х лет;
1. Анализ и контроль эффективности работы отдела, постановка задач, обучение новых сотрудников;
1. Внедрение и поддержка стандартов работы компании;
1. Опыт развития КЦ с нуля будет вашим преимуществом;
1. Умение организовать процесс в условиях многозадачности.

Мы предлагаем:

1. Официальное оформление и заработная плата (оплата больничных, отпусков и т. п.);
1. 5-дневная рабочая неделя, 9:00–18:00 (суббота, воскресенье — выходные);
1. Ставка + KPI;
1. Возможность профессионального роста и развития.

Заходите и узнайте больше о вакансиях в отделе продаж job.mcfr.ua

Звоните: 067-656-38-62

Направляйте резюме на cv@mcfr.ua

Контактна інформація

Телефон: +38 (067) 656-38-62

Контактна
особа: Татяна