



Ваш надійний помічник

Национальный менеджер по продажам, строительная химия, 30000 грн.



📍 Київ,

Компанія: Навигатор, рекрутинговая компания

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

Побажання до співробітника

Досвід роботи: обов'язковий
Графік роботи: повний робочий день

Опис вакансії

Международная компания ищет в украинское представительство национального менеджера по оптовым продажам строительной химии. Зона продаж: Украина. Бизнес раскручивается, есть возможность отладить продажи под свой стиль: подобрать команду, развить клиентскую базу, зарекомендовать доброе имя на рынке.

Внимание! Специальное предложение!

Выбирая между вальяжным зубром рынка стройматериалов и пока-еще-недостаточно-опытным менеджером продаж, демонстрирующим про-активность; с отличной теоретической подготовкой в области маркетинга, управления; мотивированным на покорение вершин бизнеса — отдадим должность перспективному менеджеру!

Цель должности, обязанности:

- организовать систему крупно-оптовых продаж строительным компаниям, автодорожным службам;
- занять существенную долю рынка;
- выстроить систему непрерывных продаж постоянным клиентам;
- отладить внутреннее взаимодействие отделов.

Требования:

- устойчивые плодотворные отношения с потребителями строительной продукции, прежде всего, для прокладки автодорог и гидроизоляции: щебень, гравий, асфальт, асфальтобетон, битум, мастики, ГСМ, гудрон, производные от нефти, смолы, кровельные материалы, растворители;
- отличная теоретическая подготовка в организации продаж (просьба указать в резюме, где получена);
- успешный опыт построения системы продаж, который подтвержден (может быть подтвержден) рекомендациями клиентов, сотрудников, руководителей.

Просьба в резюме либо сопроводительном письме:

- оцифровать и конкретизировать свои успехи, ключевые показатели (например, объемы и географию продаж, динамику, количество обслуживаемых клиентов, характеристику основных клиентов, участие в тендерах и т.п.) ;
- описать навыки тактического и стратегического планирования;
- детализировать теоретическую подготовку в сферах маркетинга, логистики, управления персоналом, проектного менеджмента...
- иными словами, продайте себя))

Условия работы:

- максимальные полномочия;

- отсутствие ограничений в объемах и географии продаж;

- помощь в формировании системы;

- понимание, терпение и финансовая поддержка инвесторов на период наращивания продаж (скажем, \$700) плюс неограниченный процент от оборота. Итого зарплата составит \$12000 за первый год раскрутки.

E-mail для резюме: smirnov@navigator.lg.ua Моб +380986913919

Контактна інформація

Телефон: +38 (098) 691-39-19

Контактна
особа: Юрий