



Ваш надійний помічник

Менеджер по продажам услуг

📍 Київ,

Рубрики: [Торівля, продажі, закупівлі](#), [Офісний персонал](#)

Побажання до співробітника

Досвід роботи: від року
Графік роботи: повний робочий день

Опис вакансії

Группа компаний специализирующаяся на обеспечении гражданских и промышленных объектов системами вентиляции, кондиционирования, отопления, электроснабжения и автоматизации в связи с реорганизацией системы управления продажами ищет:

двух Менеджеров по продажам оборудования и услуг компании.

Мы готовы рассматривать кандидатов, которые:

- Занимались продажами товара (любые сферы, главное хорошие результаты) больше 2-х лет;
- Умеют эффективно работать с возражениями, и фраза «Мы уже работаем с другим похожим брендом или поставщиком» превращалась в долгосрочное успешное сотрудничество;
- Готовы (развивать)/(улучшать) представленность «продуктов» и услуг компании на рынке.
- Мотивированы на результат, инициативны, активны, хорошо развиты коммуникационные данные.

Готовы взять людей без опыта продаж B2B и двигать по карьерной лестнице. Мы обучаем с нуля продажам и управлению. Для Лучших менеджеров быстрый карьерный рост.

• ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ:

- Развитие продаж, выполнение плановых показателей;
- Работа в офисе и в «поле» по расширению точек реализации (часть клиентов будет передана, т. е. не нужно с нуля набирать базу);
- Холодные звонки, проведение встреч в офисе клиента;
- Проведение презентаций, посвященных продуктам компании; Сопровождение клиентов, построение долгосрочных отношений с клиентами;
- Ведение отчетности и документооборота, контроль оплат и задолженности.
- развитие и поддержка клиентской базы. Поддержка в актуальном состоянии сведений о клиентах, о проектах.

Мы предлагаем:

- Достойный уровень заработной платы, который зависит от Вашего опыта и навыков;
- Понятная и прозрачная система мотивации (оплаты), **ставка + бонусы + % от результата** за выполнение плановых показателей;
- Компенсация Транспортных расходов и мобильной связи;
- Периодически возможны командировки (оплачиваемое проживание, питание, дорога);
- Перспектива карьерного и профессионального роста;
- Обучение (курсы, тренинги, семинары);
- Предоставление ресурсов для мотивирования Клиентов.
- **Собеседование состоится после рассмотрения письменных резюме. Срок подачи резюме до 9.03.2018. Резюме принимаются по Email.**
- **Просим Вас указать в резюме сколько Вы хотели бы Зарабатывать на испытательный срок и первый “Нормальный” Доход.**

Контактна інформація

Телефон: +38 (044) 334-48-76

Контактна
особа: ВиталийБойчук

Сайт: <http://at-trade.com.ua/>

Адреса: Київ