



Ваш надійний помічник

Региональный менеджер по продажам отопительной техники

📍 Київ,

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

Побажання до співробітника

Досвід роботи: не вимагається

Опис вакансії

Позиция – РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ ОТОПИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

Профиль компании –международная компания,которая является лидером на рынке отопительной техники, представляя не только широкий спектр качественной продукции, но и отличное сервисное обслуживание

Требования – ВО (технич.); Успешный опыт работы на аналогичной позиции от 3 лет; Знание современного теплоэнергетического оборудования; Умение ориентироваться в свойствах аналогичного оборудования конкурентов; Работа в команде на результат; Целеустремлённость; Коммуникабельность; Инициативность; Ответственность; Оптимизм и активность; грамотная речь; Знание ПК; **Английский язык – высокий уровень**; М/Ж 23-40лет.

Обязанности:

- Выполнение плана продаж
- Контроль дебиторской задолженности (отчет о погашении просроченной задолженности каждый понедельник предоставляется руководству)
- Поддержка и развитие существующих партнеров
- Поиск новых и / или альтернативных партнеров
- Продвижение программы лояльности для монтажников «Семейный клуб»
- Контроль работы сервисных партнеров в регионе, в случае необходимости инициирование замены, уменьшения или увеличения сервисных партнеров
- Формирование региональной базы строительных и монтажных организаций
- Инициативы по оптимизации процессов и увеличения объема продаж
- Вносит предложения по корректировке цен на предлагаемую продукцию, объемов продаж, выбора каналов сбыта, способов и времени выхода на рынок
- Участвует в ярмарках, торгах, выставках рекламы и реализации продукции предприятия
- Готовит информацию, необходимую для предъявления претензий покупателям за нарушение сроков приёма продукции и оплаты
- Постоянно повышает свой профессиональный уровень. Демонстрирует показательный пример профессионализма и этических норм отношений с клиентами и сотрудниками компании
- Поддерживает статус компании, положительный моральный климат в компании. Проявляет взаимовыручку, ответственность, доверие, поддержку, оптимизм.
- По запросам Руководства дает оценку перспективам работы в закреплённом за ним сегменте рынка, готовит предложения, касающиеся мотивационных программ с целью улучшения работы
- Выполнение других поручений Руководства.

Система стимулирования и мотивации– договорная (ставка + бонус) + соц. пакет + моб. связь + служебный автомобиль + карьерный рост.

Контактная информация –

Для резюме e-mail...