



Ваш надійний помічник

Менеджер по продажам промышленного и теплового оборудования

📍 Київ,

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

Побажання до співробітника

Освіта:	середня
Досвід роботи:	не вимагається
Графік роботи:	повний робочий день

Опис вакансії

Позиція – МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ ПРОМЫШЛЕННОГО И ТЕПЛООВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Профиль компании – ведущая украинская компания, эксклюзивный дилер европейской компании по продажам промышленно, тепловой автоматики, холодильной автоматики, частотных преобразователей, а так полиэтиленовых, полипропиленовых, и канализационных труб, радиаторов, запорной арматуры.

Требования – ВО (техническое); ОП от 3 лет в продажах промышленного оборудования в системных компаниях; знание рынка монтажных и строительных компаний или промышленного сегмента рынка Украины приветствуется; опыт работы на B2B рынке, опыт ведения переговоров и организации продаж; энергия и напор, «технический продавец», высокая степень коммуникабельности, открытость, стремление к лидерству, высокая степень самоорганизованности, высокая степень ответственности, аккуратность, адекватность, «работоголик»; Готовность к командировкам; Права категории В; ПК – уверенный пользователь; М 25-35 лет.

Обязанности:

- Продажа продукции Danfoss, Profactor, Aquapex, Rozma, LD, VIT, Uponor, Galactic, IVR, Magnaplast, General Fittings, Zkama, Belimo.
- Продажа запорной арматуры, полиэтиленовых, полипропиленовых, металлопластиковых, канализационных труб, стальных, алюминиевых, биметаллических радиаторов.
- Продажа инженерных систем тепло-, водоснабжения для строительных и монтажных организаций.
- Продажа промышленной и тепловой автоматики, частотных преобразователей.
- Расширение клиентской базы.
- Поиск новых и поддержка существующих заказчиков. Оценка их потребностей и подготовка спецификаций по запросу.
- Анализ и своевременная подача информации по рынку - результаты продаж, активность конкурентов, статусы проектов, а также другой деятельности, для достижения успехов в продажах на территории Украины.
- Работа с проектными и монтажными организациями, дистрибьюторами и OEM производителями.
- Проведение семинаров, участие в выставках.

Информация:

Отправка резюме на электронный адрес ООО "БРАВО-СОЛЮШН" представляет собой подтверждение согласия на обработку предоставленных Вами персональных данных с целью подбора персонала в компании Заказчиков нашего агентства, и будет предоставляться им только после предварительного согласования с Вами.

Пожалуйста, сделайте соответствующую пометку в Вашем резюме.

Система стимулирования и мотивации – 6100 грн + % от продаж + моб. связь + служ. авто + перспектива карьерного роста + вип-поездки.

Контактная информация –

Для резюме e-mail info@bravo-solution.com.ua

Сайт: www.bravo-solution.com.ua

Контактна інформація

Контактна
особа: Ирина