



Ваш надійний помічник

Начальник отдела продаж

📍 Київ,

Компанія: Меганом Украина

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

Побажання до співробітника

Освіта: середня
Досвід роботи: від року
Графік роботи: повний робочий день

Опис вакансії

Открыта вакансия «Начальник отдела продаж»

МЕГАНОМ УКРАИНА компания, которая специализируется на комплексных поставках кабельно-проводниковой продукции, светотехнической продукции, электротехнического оборудования и является официальным представителем завода Южкabelь.

Продукт: кабельно-проводниковая, в частности

высоковольтные кабели APBЭгаПy, APBЭгаП, APBЭвнг, ПвЭгаПy, ПвЭгаП;
самонесущие изолированные AsXSn, AAsXSn, AAsXS, СИП-3, СИП-3нг, СИП-5нг;
силовые кабели с пропитаной бумажной изоляцией ААБл, ААБ2л, АСБл, ААШв, ЦААБл, СБл;
трансформаторы ТМ, КТП, КСО, ЩО ПП;
светотехническая продукция, электрофурнитура и т.д.

Основные обязанности:

Руководство: сбыт, логистика, маркетинг
Выход из пассивной в активную фазу продаж, еженедельные командировки и переговоры;
Аналитика кабельно-проводникового рынка Украины, формирование системной отчетности отделов, стратегия и практика продаж по каналам и регионам;
Ввод новых сотрудников, обучения, мотивация, тренинги персонала.

Разработка стратегии продаж и продвижение товара на рынке.

Организация работы отдела продаж, контроль за выполнением плана, мотивация сотрудников.

Контроль дебиторской задолженности.

Проведение переговоров, составление и заключение договоров, оформление текущей договорной документации.

Проведение презентаций.

Создание, поддержание и расширение клиентской базы.

Помощь дилерам по продвижению товара на рынке: разработка и согласование планов продаж, подготовка предложений по программам обучения, маркетинговые мероприятия.

Поддержание логистических процессов: контроль поставок и отгрузок продукции, сотрудничество с экспедиторскими организациями, организация работы склада компании.

Требования к кандидату:

Приветствуется знание ассортимента кабельно-проводниковой продукции и электрооборудования, успешный опыт личных продаж.

Опыт работы не менее 3-х лет.

Знание ПК: ОС Windows XP, Microsoft Office, 1С 8.3. Высшее образование. Организаторские способности, умение быстро усваивать информацию и принимать решения.

Личностные качества: управленческие и лидерские качества, целеустремленность, ответственность, внимательность, клиентоориентированность, стрессоустойчивость.

Компания предлагает:

З/П с успешным кандидатом обсуждается индивидуально и на прямую зависит от прилагаемых усилий

Официальное трудоустройство согласно КЗоТ, оплачиваемый отпуск; системное обучение за счет компании (по продукции и технологиям продаж); работа с 9.00 до 18.00; сб., вс. — вых. в молодом и дружном коллективе

- Зарплата с успешным кандидатом обсуждается индивидуально;
- Корпоративная мобильная связь;
- График работы з 09:00 до 18:00;
- Оформление согласно КЗоТ;
- Дружный коллектив;
- Приятные мелочи: печенье, чай, кофе всегда в наличии) .

Наш офис находится по адресу: город Киев, Соломенский район, массив Отрадний, Вацлава Гавела бульвар, территория завода **ОАО «Меридиан» им. С.П. Королёва**, (недалеко от метро Берестейская).

Если Вы активны и целеустремленны, у Вас есть опыт, который Вы хотите применить — мы с радостью ждем Вас в нашей компании.

Вас заинтересовала данная вакансия звоните!

Ждем Ваших резюме!

Контактна інформація

Телефон: +38 (097) 959-19-00

Контактна особа: Галина

Сайт: <http://meganom.in/>

Адреса: б-р И.Лепсе, 8, территория завода ОАО «Меридиан» им. С.П. Королёва, (недалеко от метро Берестейская).