https://jobs.ua/job-menedjer-po-prodajam-klimaticheskogo-oborudovaniya-3508239

Ваш надійний помічник

Менеджер по продажам климатического оборудования, 15000 грн.

Одеса,

Компанія: ООО 'Антарес' (Moscowclimate)
Рубрики: Торгівля, продажі, закупівлі

Побажання до співробітника

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

Опис вакансії

Уровень зарплаты от 15 000 до 45 000 грн.

Требуемый опыт работы от 5 лет

В тексте вакансии подробно описаны все детали. Дочитайте до конца для полного понимания.

О компании:

Компания “Московский климат” существует с 2006 года.

Ссылка на сайт: moscowclimate.ru

Основные направления деятельности:

Магазин климатической техники

Мы поставляем и монтируем оборудование таких марок как: Тепломаш, Ballu, Aerotek, Electrolux, Daikin, Mitsubishi, Timberk, Aeg, Stiebel-eltron, Kroll, Frico и др.

Компания заслужила репутацию надежного поставщика не только на территории Москвы, а и в регионах России. Имеется собственная служба доставки, монтажный отдел и склад.

Преимущества работы в нашей компании:

- Компания «Московский Климат» на рынке С 2006 года, в общей сложности численность компании более 30 человек, не считая монтажного отдела и курьеров.
- Эффективное управление и наличие обратной связи между всеми сотрудниками.
- Гарантированный заработок от 15 000 грн / месяц (возможна ежедневная оплата!).
- Интересная с точки зрения заработка тематика (высокий средний чек, наличие).
- Консультации и обучение по всем вопросам, связанным с товаром; поддержка инженеров в рабочее время.
- Возможность снимать с себя звонки или вставать во вторую очередь, чтобы в случае перегрузки спокойно закончить начатые продажи, оформить документы.
- Возможность карьерного роста (можно возглавить один из новых интернет проектов).
- Дружный и сплоченный коллектив.
- Удаленная работа (возможность работать без отвлекающих факторов, не нужно тратить время на дорогу) - приём и обработка входящих заказов от клиентов, ведение и контроль текущих заказов по КЛИМАТИЧЕСКОЙ ТЕХНИКЕ и дальнейшее ведение заказов.
- Культурные и образованные клиенты, знающие чего они хотят (инженеры, директора, менеджеры по закупкам).
- Оперативное создание коммерческих предложений и счетов для клиентов, взаимодействие с поставщиками, рекламным отделом, логистика. Без поиска клиентов, только обработка входящих звонков, работа с постоянными

клиентами и внесение предложений по расширению или сужению ассортимента, увеличению или сокращению рекламы.
- Работа для людей, умеющих быстро принимать решения, способных обработать до 15 входящих заказов в день, оперативно анализируя и расставляя приоритеты по заказам.
- Заработок свыше 25 000 грн. более чем возможен и зависит только от Вашего умелого ведения текущих заказов, которых много и можно увеличить еще, если справитесь с текущим объемом звонков.
- Если по соционике относитесь к типу личности логико-интуитивный экстраверт (предприниматель), то эта работа для Вас!

Требования:

- Высокая скорость печати и обработки документации.
- Опыт работы с CPM.
- Высшее образование (приветствуется техническое образование).
- Опыт работы в сфере продаж климатической техники или технически сложного оборудования.
- Рабочее место без посторонних шумов и отвлекающих факторов, стабильный интернет.
- Опытный пользователь ПК.
- Умение работать с первичными документами (счет, накладная, счет фактура).
- Умение анализировать поступающую информацию и делать правильные выводы.
- Умение быстро принимать решения.
- Навыки работы с проектной документацией, сметами.
- Четкое соблюдение сроков вверенных работ.
- Быстрая обучаемость (несколько тематик в день, умение составлять короткие шпаргалки по оборудованию)
- Четкий, уверенный, убедительный голос.
- Инициативность.
- Нравственная, интеллектуальная и эстетическая зрелость.
- Ответственность, пунктуальность, целеустремленность, аккуратность, коммуникабельность.
- Умение правильно планировать рабочее время и расставлять приоритеты.
- Для того чтобы мы поняли что Вы внимательно ознакомились с Вакансией в отклике на вакансию в теме письма напишите слово “HELLO”
- Позитивный настрой и умение не допускать стрессовых ситуаций.
- Уметь координировать и организовывать других людей, рабочие процессы в которых они задействованы и доводить эти процессы до логического завершения.
- Знать продаваемое оборудование, понимать принцип работы, основные конкурентные качества товара, основные принципы в стратегии продвижения этого товара поставщиком или производителем.
- Знать главных конкурентов по каждой тематике и их реальное положение дел: цен и условий, рекламных ходов, степени присутствия в сети, наличие демпинга.

Обязанности:

- Удаленное выполнение заказов на территории: Москва, Россия, Беларусь и Казахстан.
- Цель работы: «Помочь клиенту подобрать и купить оборудование».
- Принимать и обрабатывать заказы (входящие звонки, почта, чат).
- Обрабатывать уже принятые заявки, где клиенты, по каким-то причинам задержали оплату счёта.
- Ставить задачи отделу маркетинга, исходя из анализа запросов клиентов и общения с поставщиками.
- Подбирать поставщика и оборудование, делать его расчёт, составлять сметы, коммерческие предложения, договора.
- Четко соблюдать все контрольные даты для связи с клиентами и поставщиками.
- Вести клиента полностью, от момента приема заказа до оплаты и доставки товара, при необходимости или Вашей занятости, подключить любого сотрудника отдела. Важно не терять заказы, и обрабатывать максимум 1 час, за это время клиент должен получить обратную связь.
- Четко понимать и фиксировать факторы, от которых зависит решение об оплате заказов. Влиять на эти факторы.
- При приёме заказа сразу сообщать клиенту о получении заказа (клиент должен получать четкий ответ от Вас (реакцию) на каждое письмо и сообщение).
- Заключать договора, планировать и организовывать доставку (только на свои продажи, курьеры представляются) и монтаж оборудования.
- Выставлять счета клиенту или передавать заказы курьерам в течение 20 минут (максимум 40 минут, в случае сложных заказов с большим наименованием и требующих подбора и консультаций с техническими специалистами).
- Анализ причин отказов и внесение рекомендаций в рекламу, и описание товаров, постоянно предлагать улучшения по сайтам - отчет 1 раз в неделю.
- Изучать технические характеристики техники, факторы, влияющие на продажи.
- Решать спорные ситуации. Всегда искать решение вопроса.
- Анализировать результаты работы, формировать предложения по увеличению эффективности.
- Вести отчетные таблицы.
- Работать с рекламациями и возвратами по проданному оборудованию.
- Оформлять документы и учет денег.
- Постоянно повышать свой профессиональный уровень, посещая семинары по технике от поставщиков и читая книги по продажам и предпринимательству.

Условия:

- Трудоустройство по ТК.
- График: ежедневно с 9:00 до 19:00 часа (по Московскому времени) выходные – суббота, воскресенье.
- Ежегодный основной оплачиваемый отпуск 28 календарных дней.
- Испытательный срок 2 недели (может быть увеличен или уменьшен).
- Заработная плата на испытательный срок 2 недели - 5000 грн.
- Первый месяц работы - оклад 15 000 грн. + 2% от продаж.
- 2 месяца и далее - 8% с продаж - при минимальном плане 400 000 руб. / 9% - при продажах от 500 000 руб. / 10% - при продажах от 600 000 руб. и более. / работа только с продажами и на входящих звонках.
- Возможно сотрудничество на окладе от 15 000 грн./мес. при условии работы с продажами, а также входящими и холодными исходящими звонками (60-70 исходящих контактов в день / 1 000 исходящих контактов в неделю / 4 000 исходящих контактов в месяц).
- Количество лидов на 1 менеджера - не менее 10 шт/день.
- Средний чек по сделкам - 500-1000 долларов.

ВОЗМОЖНА ЕЖЕДНЕВНАЯ ОПЛАТА С ПЕРВОГО ДНЯ РАБОТЫ !

ВОЗМОЖНО раньше закончить испытательный срок, это зависит от профессиональных качеств.

Оплачиваем расходы на ведение деятельности (связь, программное обеспечение, оборудование).

В сопроводительном письме:

1. Напишите 10 любых вопросов, интересующих Вас в первую очередь о будущей должности.
2. Напиши Ваши цели, которых Вы хотите добиться в нашей компании.
3. Готовы ли вы выполнить тестовое задание?

ТЕСТОВОЕ ЗАДАНИЕ №1: goo.gl/HaHpME (если вас заинтересовала наша Вакансия просим выполнить это тестовое задание, если его результат нас устроит, мы пригласим Вас на собеседование по скайпу).

Контактна інформація

Контактна особа:	Александр