



Менеджер по продаже климатического оборудования, 30000 грн.

📍 Дніпро,

Компанія: ООО 'Антарес' (Moscowclimate)

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

Побажання до співробітника

Освіта: повна вища
Досвід роботи: від двох років
Графік роботи: повний робочий день

Опис вакансії

Компания «Московский Климат» с 2006 года предоставляет услуги по продаже и монтажу климатического оборудования. За это время мы заслужили репутацию надежного поставщика не только на территории Москвы, но и в регионах России. У нас есть собственная служба доставки, монтажный отдел и склад.

В общей сложности у нас работает более 30 человек, не считая монтажного отдела и курьеров.

Мы ценим эффективное управление и всегда даем обратную связь нашим сотрудниками, помогая им развиваться и достигать поставленных целей.

Мы ищем специалиста, который:

- Имеет высшее образование (приветствуется техническое образование).
- Опыт работы в сфере продаж от 2-х лет.
- Может организовать рабочее место без посторонних шумов и отвлекающих факторов со стабильным интернетом.
- Имеет желание стать профессионалом в области продаж и хочет много зарабатывать.
- Умеет работать с первичными документами (счет, накладная, счет фактура).
- Имеет навыки работы с проектной документацией, сметами.
- Умеет анализировать поступающую информацию и делать правильные выводы.
- Умеет быстро и самостоятельно принимать решения и брать ответственность за них.
- Имеет отличные навыки тайм-менеджмента, соблюдает все сроки и умеет расставлять приоритеты.
- Умеет координировать и организовывать работу других людей, а также контролировать ее выполнение.
- Легко обучаем и готов впитывать как губка большие объемы информации.
- Имеет поставленную грамотную речь, которая способна убедить любого клиента.
- Ответственный, пунктуальный, целеустремленный, аккуратный, коммуникабельный, инициативный.
- Позитивно настроен и умеет решать конфликтные и стрессовые ситуации.
- Владеет ПК на уровне уверенного пользователя.
- Умеет быстро печатать и без ошибок.

Вашим преимуществом будет:

- Опыт работы с климатической техникой или технически сложным оборудованием.

Основная цель Вашей работы будет заключаться в помощи клиенту в подборе и покупке оборудования.

Вам предстоит заниматься:

- Приемом и обработкой заказов от клиентов (ВХОДЯЩИЕ звонки, почта, чат).
- Ведением клиента от момента приема заказа до оплаты и доставки товара.
- Постоянной поддержкой обратной связи с клиентами.
- Подбором поставщиков и оборудования, составлением его расчётов, смет, коммерческих предложений, договоров.
- Постановкой задач отделу маркетинга, исходя из анализа запросов клиентов и общения с поставщиками.

- Заключением договоров, планированием и организацией доставки (только на свои продажи, курьеры представляются) и монтажа оборудования.
- Анализом причин отказов и внесением рекомендаций в работу.
- Изучением технических характеристик техники, факторов, влияющих на продажи.
- Решением спорных ситуации. Необходимо всегда искать решение вопроса.
- Анализом результатов работы и формированием предложений по увеличению эффективности продаж.
- Работой с рекламациями и возвратами по проданному оборудованию.
- Оформлением документов и учетом денег.
- Ведением еженедельной отчетности.
- Постоянным повышением своего профессионального уровня.

ВАЖНО:

- Обработка заявки должна происходить в течении 1 часа с момента поступления заявки.
- Необходимо четко понимать и фиксировать факторы, от которых зависит решение об оплате заказов и влиять на них.

Мы предлагаем Вам:

- Удаленную работу. Не нужно тратить время и деньги на дорогу.
- График работы: ПН - ПТ с 9:00 до 19:00 (по МСК), выходные – суббота, воскресенье.
- Ежегодный основной оплачиваемый отпуск 28 календарных дней.
- Обучение 2 недели. Оплата за время обучения - 10 000 руб.
- Испытательный срок - 1 мес. Оплачивается в полном объеме (оклад +%).
- После испытательного срока: 15 000 оклад + % от продаж (от 6% до 20% в зависимости от выполнения плана) + премии.
- Средняя заработная плата менеджера по продажам: от 60 000 - 70 000 руб/мес. Верхней планки дохода нет.
- Оплачиваем расходы на ведение деятельности (связь, программное обеспечение, оборудование).
- Возможность карьерного роста (можно возглавить один из новых интернет проектов).
- Дружный и сплоченный коллектив.
- Культурные и образованные клиенты, знающие чего они хотят (инженеры, директора, менеджеры по закупкам).

В сопроводительном письме ответьте на вопросы:

Напишите 10 вопросов о будущей должности.

Напиши Ваши цели, которых Вы хотите добиться в нашей компании.

Готовы ли Вы заполнить более подробную анкету?

Контактна інформація

Телефон: +7 (925) 740-06-61

Контактна особа: Алина Игоревна