



Ваш надійний помічник

Руководитель отдела продаж запчастей

📍 Одеса,

Компанія: Auto Trade Group

Рубрики: [Торгівля, продажі, закупівлі](#), [Транспорт, автосервіс](#), [Офісний персонал](#)

Побажання до співробітника

Освіта: середня
Досвід роботи: бажано
Графік роботи: повний робочий день

Опис вакансії

Описание вакансии:

Авто Трейд Групп - это компания, которая не просто занимается доставкой автозапчастей, а помогаем автовладельцам решить свои проблемы с автомобилем самым простым способом, а именно поручить эту задачу нам! Поэтому, в наш дружный коллектив, ищем надежного, ответственного человека с задатками лидера на должность руководителя отдела по продаже автозапчастей.

Требования к вакансии:

1. Высшее образования приветствуется.
2. Опыт работы на аналогичной должности от 2-х лет обязательно.
3. Высокие управленческие качества (управление проектом, постановка задач и контроль выполнения). Регулярная мотивация продавцов.
4. Формирование и расширение ассортимента, работа по продвижению направления (совместно с маркетологом)
5. Знание технической части автомобиля, номенклатуры автозапчастей;
6. Знание и умение работать со специализированными программами и каталогами по поиску и подбору автозапчастей
7. Наличие водительского удостоверения
8. Уверенный пользователь Microsoft Office, Internet, знание 1С, опыт работы с CRM системами Обязательно
9. Умение анализировать показатели и принимать решение на основе анализа
10. Нацеленность на результат, на повышение эффективности и усовершенствования процесса продаж, умение организовать работу в команде.
11. Личные качества: стрессоустойчивость, настойчивость, способность убеждать, логика, нацеленность на результат.
12. Люди со своей клиентской базой будут оценены по достоинству.

Обязанности:

1. Приём заказов и профессиональные консультации клиентов;
2. Разрешать конфликтные ситуации «клиент-менеджер»;
3. Разрабатывать систему поощрений и взысканий для продавцов;
4. Организовывать при необходимости обучение, тренинги для продавцов;
5. Постоянный контроль и мониторинг работы отдела продаж. Работа над ошибками с продавцами;

6. Контролировать внешний вид , состояние рабочих мест и дисциплину продавцов;
7. Осуществлять подбор продавцов;
8. Подготовка предложения финансового сотрудничества;
9. Встречи и переговоры с клиентами;
10. Разработка и внедрение эффективной стратегии продаж во всех направлениях сбыта;
11. Разработка и реализация мероприятий по повышению объёмов продаж, маркетинговая активность;
12. Обеспечение выполнения целевых показателей и планов;
13. Обеспечение роста продаж за счет существующих каналов, поиск новых направлений и их развитие;
14. Плотно взаимодействовать с отделом маркетинга и отделом закупок;
15. Внесение технической информации в систему 1С;
16. Работа с первичной документацией;
17. Другие задачи дирекции в рамках деятельности отдела продаж.

Компания гарантирует:

1. Достойную оплату труда;
2. Достойные условия труда (ставка+%) РАЗМЕР ЗАРПЛАТЫ ПО РЕЗЪТАТАМ СОБЕСЕДОВАНИЯ
3. Ежегодный отпуск согласно законодательству Украины
4. Обучение и повышение квалификации за счёт компании;
5. Перспективы карьерного роста и продвижения для лучших сотрудников;
6. График работы: 5 дней рабочих, 2 выходных

Контактна інформація

Телефон: +38 (096) 357-45-53

Контактна особа: ТаняЧугайнова

Сайт: <http://atg.in.ua>