



Ваш надійний помічник

Менеджер з продажу, 40000 грн. + %

📍 Одеса, 🔄 5 лютого 2024

Компанія: [«Будівельна Група «Пальмира»](https://jobs.ua/company/id/1629329) (https://jobs.ua/company/id/1629329) (Всі вакансії)

Рубрики: [Будівництво](#), [архітектура](#), [Торгівля](#), [продажі](#), [закупівлі](#), [Телекомунікація та зв'язок](#)

Побажання до співробітника

Освіта: середньо-спеціальна
Досвід роботи: від двох років
Графік роботи: повний робочий день

Опис вакансії

Опис посади: Ми шукаємо енергійного та мотивованого Менеджера з продажу сонячних електростанцій, який приєднається до нашої компанії зеленої енергії. Ви будете відповідати за просування та продаж наших сонячних електростанцій клієнтам.

Хто Ми:

Будівельна Група Пальмира відкриває новий напрямок розвитку —

Будівництво сонячних станцій та накопичувачів. Займаємося проектуванням, монтажем, сервісом, власним імпортом, власним складання, вже в наявності на складі. Шукаємо класного Менеджера з продажу, технічного фахівця, з досвідом роботи.

Наявність освіти спеціальної середньої або вищої з технічних спеціальностей дуже бажано.

Що МИ пропонуємо:

- Роботу з сучасними продуктами як сталого, так і свого **Власного виробництва**;
- Конкурентоспроможну заробітну плату;
- Можливість професійного росту та розвитку. Фіксована ставка. Немає меж твого доходу. Але є гарантована подушка безпеки;
- Безкоштовну навчальну програму з сонячної енергетики;
- До речі, стосовно нас. На тебе чекає динамічна робоча атмосфера, а головне — дружня команда. З якою швидкість твоєї реалізації дорівнює максимуму!
- Кар'єрне зростання? Є! Першочергово, це ріст себе як спеціаліста;
- Щодо графіку роботи: Пн-Чт з 9:00 до 18:00. Ми цінуємо ваш час перед вихідними, тому ваша робоча п'ятниця з 9:00 до 17:00;
- Офіс: Київський район, бізнес-центр «Парк»

Чекаємо на Ваші Резюме!

В свою чергу, для нас ВАЖЛИВО, щоб ти:

- Проводив теплі дзвінки клієнтам із підготовлених БД;
- Обробляв вхідні заявки зі скрипту (підігрів бази);
- Проводив зустрічі з клієнтами;
- Підготовляв комерційні пропозиції;
- Підготовляв та проводив презентації;
- Контролював дебеторську заборгованість;
- Підготовляв звітність відповідно до стандартів компанії;
- Заносив інформацію до CRM;
- Виконував плану продажу.

Що ми від тебе чекаємо:

- Досвід роботи в продажах сонячних електростанцій або аналогічному напрямку протягом не менше 1 років;
- Вміння включатись в велику кількість процесів;
- Буде плюсом, якщо працювали з B2B сегментом (бізнес для бізнесу) — буде пріоритетом;
- Мобільність (**наявність власного автомобіля буде перевагою**);
- Водійські права категорії В. (**обов'язково**);
- Навички тайм-менеджменту (вміння грамотно розпланувати робочий час);
- Маєш техніку продажу на високому рівні;
- Готовність до постійної самоосвіти та вдосконалення професійних навичок;
- Надавати фахові консультації клієнтам щодо сонячних електростанцій та їх переваг;
- Вміння знаходити та систематизувати інформацію;
- Вміння «дотискати» клієнта до угоди;
- Навички переконання та ведення переговорів;
- Грамотно поставлена мова, вільне володіння українською мовою для спілкування та листування;
- Слідкувати за трендами на ринку сонячної енергетики та забезпечувати постійне покращення результатів продажів;
- Досвід роботи у CRM

Чекаємо на Ваші Резюме!

Контактна інформація

Контактна
особа: Любова Кравченко