



Ваш надійний помічник

Керівник відділу продажу в інтернет-магазин

📍 Вінниця, 🕒 31 липня 2023

Компанія: [Майстер Плюс](https://jobs.ua/company/id/1630418) (<https://jobs.ua/company/id/1630418>) ([Всі вакансії](#))

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

Побажання до співробітника

Освіта: не має значення
Досвід роботи: від року
Графік роботи: повний робочий день

Опис вакансії

Ми — найбільший **Інтернет-магазин з продажу запчастин до побутової техніки «Майстер Плюс»**. Наша талановита команда понад 15 років об'єднана гарною метою — ми робимо побут людей радіснішим та комфортнішим!

Наші клієнти — наші партнери, тому щодня ми працюємо над тим, щоб ці відносини були міцними, продуктивними та довготривалими. В нас є як роздрібні так і постійні клієнти — це майстри з ремонту побутової техніки, сервісні центри, продавці запчастин.

На цей час ми є лідерами в нашому напрямку, маємо близько 2 000 постійних клієнтів, великий склад запчастин, з яких 60% складають товари власного імпорту, та круту команду професіоналів!

Зараз ми у пошуку досвідченого та активного **Керівника відділу продажу**

ТИ НАША ЛЮДИНА якщо:

- маєш практичний **успішний** досвід **управління** невеликою командою у сфері, пов'язаною з продажами;
- не боїшся **відповідальності** та можеш самостійно приймати **рішення**;
- вмієш вести ефективні **перемовини**, та отримувати від них бажаний результат;
- любиш **виклики**: від «попрацювати на місці менеджера з продажу» до «відправитись у **відрядження** для налагодження взаємодій з новим оптовим клієнтом»;
- вмієш **донести** свою **точку зору**, керуючись даними та **фактами**;
- готовий поділитися з нами своїми реальними **результатами** в роботі і можеш назвати їх в **цифрах**.

ЧИМ ПОТРІБНО БУДЕ ЗАЙМАТИСЯ:

- **перш за все** розвивати довірену область, складаючи плани розвитку відділу та рухаючись у напрямку досягнення цілей цих планів;
- **вивчати** особливості нашого направлення шляхом роботи з постійними клієнтами;
- **організовувати** та **планувати** роботу відділу продажу, який має такі напрямки як: b2b, b2c і продажі через маркетплейси (наразі штат відділу 12 співробітників);
- планувати **навчання** менеджерів з метою підсилення їх навичок;
- **моніторити**, **аналізувати** ситуацію на ринку в нашому напрямку та швидко **реагувати** на його зміни;
- **розробляти** нові та **покращувати** існуючі технології відділу продажу.

ЩО МИ ПРОПОНУЄМО ТОБІ:

- сильну команду талантів, де кожен розуміє свою зону відповідальності;
- роботу у стабільній компанії яка не зупиняється у своєму розвитку;
- можливість навчання та самовдосконалення;
- зарібок, на який ти маєш безпосередній вплив, а саме ставка + % від загальних продажів відділу;
- корпоративні заходи та інше.

Графік роботи: ПН-ПТ з 9.00 до 18.00

Якщо ти впевнений, що впораєшся і можеш похвалитися гарними результатами у роботі та у житті — неодмінно скористайся можливістю стати частиною нашої яскравої та динамічної команди! Менеджер з персоналу Анастасія12

Контактна інформація

Телефон: +38 (093) 031-62-12

Контактна особа: АнастасіяШвець

Сайт: <https://master-plus.com.ua/>

Адреса: Вінниця, Костянтина Василенка
16