



Ваш надійний помічник

Менеджер з продажу

📍 Вінниця, 🕒 21 липня 2023

Компанія: [MyFactory](https://jobs.ua/company/id/1630815) (<https://jobs.ua/company/id/1630815>) ([Bci вакансії](#))

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

Побажання до співробітника

Освіта:	не має значення
Досвід роботи:	не вимагається
Графік роботи:	повний робочий день

Опис вакансії

Опис компанії:

Ми — провідний виробник пиломатеріалів з багаторічним досвідом.

Наша компанія спеціалізується на виробництві пиломатеріалів з дерева, що використовуються в будівництві, покрівельних роботах, розпилюємо підлогові дошки, дошки для зовнішньої, внутрішньої обшивки, брус, та інших важливих будівельних матеріалів з дерева, а також матеріали, які використовуються як сировина для меблевих, паркетних та інших виробництв.

Ми працюємо з найкращими постачальниками деревини та впроваджуємо сучасні технології, щоб забезпечити нашим клієнтам продукцію високої якості.

У нас турбота про кожного співробітника — ми цінуємо командну роботу, професіоналізм і відданість. Комфортне робоче середовище та можливості професійного зростання допомагають нашим співробітникам досягати успіхів і вдосконалювати свої навички.

Опис кандидата:

Ми шукаємо енергійного та мотивованого Менеджера з продажу, який хоче приєднатися до нашої динамічної команди. Ось деякі з якостей та вимог, які ми шукаємо в кандидаті:

- Досвід у продажах: Ви маєте успішний досвід у продажах будівельних матеріалів, ідеально — пиломатеріалів. Ви вмієте будувати взаємовигідні відносини з клієнтами та розумієте їхні потреби.
- Комунікативність: Ви володієте відмінними навичками комунікації та переконання, можете чітко і ясно пояснити переваги наших продуктів та послуг.
- Самостійність: Ви маєте здатність працювати самостійно і впоратися зі складними продажами, встановлювати цілі та досягати їх.
- Технічний бекграунд: Знання будівельної галузі та технічних аспектів пиломатеріалів буде великим плюсом.
- Запит на успіх: Ви прагнете досягати високих результатів та завжди ставите перед собою нові виклики.

Обов'язки Менеджера з продажу:

- Здійснення активних продажів нашої продукції в нові регіони та розширення клієнтської бази.
- Встановлення довгострокових взаємовигідних відносин з потенційними та існуючими клієнтами.
- Проведення переговорів та укладання контрактів.
- Відстеження тенденцій ринку та аналіз конкурентів.
- Надання консультацій клієнтам та допомога у виборі оптимальних продуктів.

Що ми пропонуємо:

- Конкурентну заробітну плату та систему бонусів за досягнення цілей.
- Можливості для особистого й професійного розвитку.
- Дружній колектив та підтримку на кожному етапі роботи.
- Модерні умови праці та інфраструктура для комфортного виконання обов'язків.

Якщо ви бажаєте приєднатися до нашої команди та впроваджувати свої ідеї в процес розвитку нашої компанії, будемо раді отримати вашу заявку!

Контактна інформація

Контактна
особа: АннаГоцул