



Ваш надійний помічник

Менеджер з продажу, 15000 грн. + %

📍 Івано-Франківськ, 🕒 22 січня 2024

Компанія: [Аграмант](https://jobs.ua/company/id/1634209) (https://jobs.ua/company/id/1634209) ([Всі вакансії](#))

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

Побажання до співробітника

Освіта: повна вища
Досвід роботи: від двох років
Графік роботи: віддалена робота

Опис вакансії

Вимоги, побажання: Мінімум 2 роки досвіду в області продажів, перевага - в сфері продажу автоматизованих систем воріт та ролет.

Технічна Компетенція:

Розуміння технічних аспектів автоматизованих систем та їх експлуатації **буде перевагою**.
Бажання швидко вивчити та розуміти технічні характеристики наших продуктів.

Комунікативні Навички:

Високі комунікативні навички та вміння будувати відносини з клієнтами.
Досвід ведення переговорів та вирішення конфліктів.

Знання Ринку:

Розуміння ринку автоматизованих воріт та конкурентоспроможних продуктів **буде перевагою**.
Розуміння властивостей ринку і вміння швидко адаптуватись під сучасні вимоги.

Особисті Якості:

Самостійність та висока ступінь відповідальності.
Продуктивність та орієнтованість на результат.
Здатність ефективно працювати в умовах тискуючих дедлайнів.

Побажання:

Досвід Роботи із Системами Управління Клієнтами (CRM) **буде Вашою перевагою**.
Бажання працювати з CRM-системами для ефективного ведення бази клієнтів та планування продаж.

Знання технік продаж:

Перевага - володіння техніками продаж, вміння використовувати накопичені знання в своїй роботі на рівні, що дозволяє вести результативні переговори.

Досвід Роботи з сегментами B2B та B2C:

Досвід у взаємодії з клієнтами та орієнтація на корпоративний сектор.

Стратегічне Мислення:

Здатність розробляти та виконувати стратегії продаж для досягнення цілей компанії.

Обов'язки:

1. Робота з існуючою клієнтською базою та залучення нових клієнтів;
2. Здійснення систематичного пошуку нових клієнтів у ринку.
3. Робота з новими лідами.
4. Проведення активних продажів та переговорів з потенційними клієнтами.

Консультації та Презентації:

Надання докладних консультацій клієнтам щодо вибору оптимальних автоматизованих воріт, автоматики та ролет.

Підготовка та проведення презентацій продукції для клієнтів.

Розробка та Управління Продажними Процесами:

Розробка та виконання стратегій продаж для досягнення квот та цілей компанії.

Ведення обліку та звітності про стан продажів та прогрес досягнення цілей.

Обслуговування Клієнтів:

Забезпечення високого рівня обслуговування клієнтів від початкового контакту до закриття угоди та післяпродажного супроводу.

Вирішення запитань та вироблення оптимальних рішень для клієнтів.

Технічна Експертиза:

Засвоєння технічних характеристик продукції та здійснення технічних консультацій з клієнтами.

Взаємодія з технічним відділом для вирішення технічних аспектів продажів.

Створення та Підтримка Ділових Відносин:

Розвиток та управління взаємовигідними стосунками з партнерами та дилерами.

Пошук можливостей для партнерських угод та співпраці.

Аналіз Ринку:

Вивчення та аналіз ринкових тенденцій, конкурентів та визначення нових можливостей.

Регулярна Звітність:

Підготовка та представлення регулярних звітів про продажі та прогрес досягнення цілей.

Умови: Робота в офісі з офіційним працевлаштуванням. Можливе дистанційне працевлаштування.

Робочий графік: 5/2, 9:00-18:00

Умови оплати: ставка 15 000 (KPI)

Відсоток від продаж: від 1 до 1.5 % від продаж. Залежить від рівня клієнта та групи товарів.

Ми шукаємо енергійного та амбіційного фахівця, готового приєднатися до нашої динамічної команди та долучитися до розвитку нашого бізнесу в сфері автоматизованих систем воріт та ролет.

Контактна інформація

Телефон: +38 (093) 833-98-79

Контактна особа: Дмитро Хан

Сайт: <https://agramant.com/>

Адреса: Івано-Франківськ, вул. Галицька 94