



Ваш надійний помічник

Комерційний директор, 1 грн. + %

📍 Полтава, 🕒 10 липня 2024

Компанія: [Полтавський алмазний інструмент](https://jobs.ua/company/id/1623776) (https://jobs.ua/company/id/1623776) (Всі вакансії)

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

Побажання до співробітника

Освіта: повна вища
Досвід роботи: від п'яти років
Графік роботи: повний робочий день

Опис вакансії

ПрАТ «ПОЛТАВСЬКИЙ АЛМАЗНИЙ ІНСТРУМЕНТ» є провідним виробником та постачальником алмазного інструменту в Україні і Європі. Ми маємо філії та склади в Європі та США, що дозволяє нам ефективно обслуговувати клієнтів в Європі та США. Наша продукція відома своєю високою якістю і використовується в різних галузях промисловості:

- автомобільної (виробництво двигунів, колінвалів, підшипників та інших автокомпонентів, осьового інструменту);
- авіаційної (виробництво лопаток турбін та різних деталей);
- енергетичної (виробництво деталей для газотурбінних установок, порізка кремнієвих пластин);
- деревообробної промисловості (виготовлення та заточення пилок по дереву та фрез);
- скляна промисловість (обробка фасадного, автомобільного, дизайнерського скла, дзеркал);
- обробка керамічної плитки, лейкосапфіру, дорогоцінного каміння;
- нафтогазової промисловості (обробка бурових доліт);
- алмазний інструмент для будівництва та каменеобробки (алмазні круги для ручного інструменту, професійний інструмент для обробки армованого бетону, граніту, мармуру, асфальту, плитки та інших матеріалів.

Виробляємо алмазні інструменти для широкого спектру промислових областей, включаючи електроніку, медицину, атомну енергетику та інше.

Ми прагнемо надавати клієнтам високоякісний інструмент, розробляючи інноваційні рішення та удосконалюючи технології виробництва.

У зв'язку з розширенням компанії, ми шукаємо амбітного і талановитого кандидата на посаду **комерційного директора**, який стане частиною нашої команди і допоможе нам досягти нових вершин.

Ваші обов'язки включатимуть:

- Управління комерційними процесами компанії: відповідальність за всі аспекти комерційної діяльності, забезпечення ефективної реалізації стратегій та досягнення поставлених цілей. Координація роботи комерційних відділів та виробництва.
- Розробка та впровадження стратегії продажів: створення і адаптація стратегій, що сприятимуть зростанню продажів і збільшенню частки ринку.
- Керування процесами продажу та маркетингу: координація діяльності відділів продажу та маркетингу для досягнення синергії та максимального ефекту.
- Розвиток дистрибуції: аналіз, виявлення нових можливостей для розширення мережі дистрибуції та підвищення

конкуренентоспроможності.

- Формування цілей та стратегій: визначення цілей і стратегій виходу на нові ринки, організація процесів для досягнення поставлених завдань.
- Керування логістичними процесами: оптимізація логістичних ланцюгів для забезпечення ефективної та своєчасної доставки продукції клієнтам.
- Знання каналів та технологій продажу B2C, B2B, B2G: використання сучасних технологій і методів для підвищення ефективності продажів та задоволення потреб клієнтів.
- Фінансове управління: Контроль витрат та забезпечення їх відповідності плану, аналіз фінансових показників та звітність.
- Аналіз і звітність: підготовка регулярних звітів по поставленим задачам про результати діяльності, аналіз ключових показників ефективності (KPI), вміння приймати рішення на основі даних та аналітики. Впровадження детальної аналітики з IT-відділом компанії та зовнішніми розробниками IT рішень.
- Управління командою: самостійний відбір команди, після співбесіди в HR відділі, координація навчання (розуміння продукту, та технології продаж) та розробки детальних інструкцій та бізнес процесів для стандартизації роботи з клієнтом; розвиток, мотивація команди відділу продажів та маркетингу, оцінка ефективності співробітників та проведення атестацій з HR відділом.

Для цієї посади необхідно мати:

- Досвід роботи у сфері комерції не менше 5 років: знання ринку і глибоке розуміння комерційних процесів.
- Великий аналітичний потенціал: здатність аналізувати дані, виявляти тенденції та робити обґрунтовані висновки.
- Знання CRM: досвід роботи з системами управління взаємодією з клієнтами для оптимізації процесів продажу.
- Висока мотивація до досягнення результатів: готовність працювати на результат, досягати поставлених цілей і перевершувати очікування.

Ми пропонуємо:

- Конкуренентну заробітну плату з бонусами за результатами роботи: ваші зусилля будуть гідно оцінені.
- Можливості для професійного та кар'єрного розвитку: ми підтримуємо розвиток та навчання наших співробітників.
- Роботу в динамічному та інноваційному середовищі: ви будете працювати в компанії, що постійно розвивається і впроваджує нові технології.

Якщо ви зацікавлені у цій вакансії, будь ласка, надішліть своє резюме та супровідний лист на електронну адресу hr@pdt.group або зателефонуйте ...-44 Юлія Володимирівна.

Контактна інформація

Телефон: +38 (095) 558-05-44
Контактна особа: Юлія Володимирівна
Сайт: <https://pdt.tools/>
Адреса: вулиця Героїв АТО,
71