



Ваш надійний помічник

Менеджер з продажу в логістичну компанію, 25000 грн. + %

📍 Київ, 🔄 9 вересня 2024

Компанія: [Лукро](https://jobs.ua/company/id/1637780) (<https://jobs.ua/company/id/1637780>) ([Всі вакансії](#))

Рубрики: [Торгівля, продажі, закупівлі](#), [Логістика, доставка, склад](#)

Побажання до співробітника

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

Опис вакансії

Транспортно-експедиторська компанія «Лукро» ТОВ, заснована у 2013 році, є одним із лідерів галузі. Основна спеціалізація — морські контейнерні перевезення, а також авіаперевезення, автомобільні та залізничні перевезення. ТОВ «Лукро» прагне нарощування обсягу перевезень та розширення спектру своїх послуг. Ми запрошуємо на посаду менеджера з продажу логістичних послуг.

Що ми пропонуємо:

- Офіційне працевлаштування;
- Своєчасну виплату заробітної плати;
- Оплачувану відпустку, лікарняні дні та відгули;
- Корпоративну культуру та розваги;
- Кар'єрне зростання;
- Дружній колектив та лояльне керівництво;
- Корпоративний мобільний зв'язок;
- Випробувальний термін (за домовленістю).

Що ми шукаємо:

1. Досвід роботи та знання галузі:

- Досвід у логістиці та продажах: розуміння логістичних процесів, транспортних послуг (морські, залізничні, автомобільні та авіаперевезення), досвід у B2B-продажах;
- Досвід роботи від 2 років: підтверджений досвід у сфері продажів, бажано у логістиці або транспортних послугах;
- Знання ринку: орієнтація на ринок логістики, розуміння тенденцій та ключових гравців.

2. Навички продажів:

- Активні продажі: уміння знаходити нових клієнтів, вести переговори, укладати угоди, працювати із запереченнями;
- Власна клієнтська база: вітається наявність контактів та клієнтської бази для швидкого старту;
- Ведення переговорів: здатність домовлятися на вигідних умовах, переконувати та пропонувати оптимальні рішення;
- Орієнтація на результат: спрямованість на виконання та перевиконання планів продажів.

3. Комунікаційні навички:

- Ефективне спілкування: уміння швидко реагувати на запити та підтримувати ділові стосунки;
- Навички презентації: здатність професійно та цікаво презентувати послуги компанії;
- Грамотність: чіткість і правильність письмової та усної мови;
- Англійська мова: обов'язкова для спілкування з міжнародними клієнтами та партнерами.

4. Клієнтоорієнтованість:

- Підтримка клієнтів: готовність надавати постійну підтримку та оперативно вирішувати їхні питання;
- Утримання клієнтів: здатність формувати довгострокові відносини та забезпечувати лояльність.

5. Організаційні навички:

- Управління часом: ефективне планування робочого дня та вчасне виконання поставлених завдань;
- Ведення звітності: систематичне ведення звітності, аналіз результатів та коригування стратегії.

6. Знання сучасних технологій:

- CRM-системи: вміння працювати з CRM для управління продажами та аналізу взаємодій з клієнтами;
- Microsoft Office: володіння Excel, Word, PowerPoint для підготовки пропозицій та звітів.

7. Мотивація та саморозвиток:

- Готовність до навчання: інтерес до розвитку у сфері логістики та продажів;
- Ініціативність: здатність пропонувати нові ідеї щодо розвитку продажів.

8. Місце розташування:

- Вакансія відкрита для Києва та Одеси, Україна.

Якщо Вас зацікавила ця пропозиція, то можете зв'язатися за телефоном —....86

Контактна інформація

Телефон: +38 (097) 461-43-86

Контактна
особа: Анрі