Ваш надійний помічник

Менеджер з Продажу (комплектного електрообладнання з навчанням), 35000 грн.

Запоріжжя, 16 лютого

Компанія: Завод ВАТТ (https://jobs.ua/company/id/1639152) (Всі вакансії)

Рубрики: Торгівля, продажі, закупівлі, Офісний персонал, Виробництво

Побажання до співробітника

Освіта:	середня
Досвід роботи:	від року
Графік роботи:	повний робочий день

Опис вакансії

Завод «ВАТТ» один з найбільших учасників ринку виробників комплектного електрообладнання та металоконструкцій, в зв'язку з розширенням бізнесу проводить конкурсний відбір на посаду менеджера з продажу трансформаторних підстанцій, комплектного електрообладнання (КТП, КРП, КСО, ЩО та інші) з успішним досвідом роботи в даній сфері.

Ринкова Заробітна плата від 12 000 – 45 000 грн, + % від продажу, Система преміювання, Згідно виконання завдань та професійних компетенцій

Наша компанія надасть Вам можливість реалізації своїх можливостей, самореалізації та вирішенню нестандартних завдань з можливістю заробити в компанії, що розвивається, та команді фахівців з підприємницьким типом культури і можливістю створювати, впроваджувати, змінювати, покращувати умови для досягнення спільної мети.

З продукцією для продажу можна ознайомитись тут: **TDWATT.COM**

Вимоги:

- досвід роботи від 1 року, бажано вища та спеціальна технічна освіта;
- комунікаційні навички, знання мов (українська та російська), навички ведення переговорів і вміння переконувати;
- досвід самостійного ведення системи продажу в телефонному режимі, проведення моніторингу ринку, проведенню переговорів, вміння вистроїти планову роботу;
- навички роботи з офісним програмним забезпеченням на рівні впевненого користувача.
- знання документообігу процесу купівлі-продажу товару;
- аналітичний склад ума, вміння генерувати ідеї для оперативного вирішення питань;
- мобільність, чесність, вміння доводити справу до кінця в зазначені строки;
- робити на результат та нести відповідальність за прийняті рішення та виконання узгоджених планів;
- бажання вчитися та професійного кар'єрного росту за для організації нових відділів продажу;

Обов'язки:

- активний пошук і залучення контрагентів, ведення і розвиток клієнтської бази підприємства;
- вибудовування довгострокових партнерських відносин з клієнтами на вигідних умовах;
- формування комерційних запитів;
- виконання узгодженого плану продажу;
- документальний супровід проектів, ведення договірної роботи;
- постійна взаємодія з контрагентами, ведення ділової переписки та телефонних переговорів;
- підготовка і ведення звітної документації, робота в 1С8;
- вирішення поточних питань клієнтів компанії та їх супровід;
- моніторинг інформації про ринок, конкурентний аналіз та аналіз ринкової ситуації цін;
- постійна робота по підвищенню професійної компетенції за для професійного росту;
- якісне виконання доручень керівництва в обумовлені строки.

Умови роботи:

- повна зайнятість;
- офіційне працевлаштування;
- висока ринкова заробітна плата та комфортні умови праці;
- робоче місце в комфортному офісі;
- графік роботи з 9.00 до 18.00, п’ятиденний робочий тиждень;
- відрядження не регулярні, по необхідності;
- стабільна та своєчасна заробітна плата та виплати підприємства;
- компенсація мобільного зв’язку;
- оплачувані відпускні та лікарняні дні;
- соціальний пакет;
- надаємо професійне навчання та фахівецьку допомогу в роботі;
- дружній колектив.
- можливість професійного кар'єрного росту за для організації нових відділів продажу та росту заробітної плати;
- робота в розвиваючій компанії та команді фахівців з підприємницьким типом культури і можливістю створювати, впроваджувати, змінювати, покращувати умови для досягнення мети.
- Навчання передовим технологіям з продажу та ведення переговорів з контрагентами.

Особистісні якості:

- впевненість в собі, ініціативність, комунікабельність, стресостійкість;
- високий рівень самоорганізації системної роботи, проактивність, націленість на результат;
- підприємницька хватка, чесність та обов’язковість взятих на себе зобов’язань;
- аналітичний склад розуму, уважність до деталей;
- відповідальність за дії та прийняття самостійних рішень;
- самомотивація в досягненні результатів;
- навик організації самостійної роботи, послідовність дій, та доводити питання до кінця;
- бажання вчитися і вміння швидко засвоювати інформацію;
- відсутність залежних шкідливих звичок.

Контактна інформація

Телефон:	+38 (095) 222-73-73 +38 (067) 222-73-73
Контактна особа:	ЗаводВАТТ
Сайт:	http://tdwatt.com/
Адреса:	Запоріжжя, пр.Соборний 17