



Ваш надійний помічник

Менеджер з продажу ферментних препаратів

📍 Київ, 🕒 5 лютого 2025

Компанія: [Консалтинговое агентство «Персонал»](https://jobs.ua/company/id/29059) (https://jobs.ua/company/id/29059) ([Всі вакансії](#))

Рубрики: [Торгівля, продажі, закупівлі](#), [Сільське господарство, агробізнес](#)

Побажання до співробітника

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

Опис вакансії

Запрошуємо до співпраці перспективного та амбітного **МЕНЕДЖЕРА З ПРОДАЖУ** ферментних препаратів в компанію, що співпрацює з провідними та світовими виробниками.

Про компанію — ЗАМОВНИКА:

- Компанія працює на ринку 25 років, як успішний постачальник кормових добавок і вітамінів для сільськогосподарських тварин і птахів.
- Єдиний дистриб'ютор у сфері продажу ферментних препаратів німецького виробника.
- Співпрацює з міжнародними компаніями.
- Сертифікована продукція, що відповідає міжнародним стандартам.

РОБОТОДАВЕЦЬ ПРОПОНУЄ:

- Офіційне працевлаштування та конкурентну заробітну плату: фіксована ставка від 30 000 грн + KPI + бонус.
- Медичне страхування.
- Корпоративне навчання від закордонних партнерів.
- Участь у міжнародних виставках і конференціях.
- Зручний гібридний формат роботи: робота в офісі м. Києва та відрядження по всій Україні.
- Службовий автомобіль для відряджень (або компенсація транспортних витрат у разі використання власного автомобіля).
- Прозору систему оцінки роботи та чітко поставлені задачі.
- Перспективу зростання до керівника відділу продажів.

ОЧІКУВАННЯ ВІД КАНДИДАТА:

- Досвід у сфері продажів ферментних препаратів від 5 років.
- Практичний виробничий досвід у зоотехнічному напрямку.
- Досвід роботи з кормовими програмами та впевнене користування Excel.
- Практичний досвід ведення виробничих дослідів.
- Аналітичні навички для оцінки ефективності кормових добавок.
- Вміння ефективно вести перемовини та працювати із запереченнями.
- Знання англійської мови (бажано).

ОБОВ'ЯЗКИ МЕНЕДЖЕРА:

- Налагодження ефективної співпраці з існуючими та новими клієнтами: середні та великі компанії з напрямку відгодівлі ВРХ, свинарства та птахівництва.

- Розширення та аналіз нових ринків збуту.
- Проведення перемовин, укладання угод з новими клієнтами.
- Виконання планових показників.
- Проведення та аналіз виробничих дослідів з використанням ферментних препаратів.
- Робота з документацією.

Якщо Ви готові працювати в стабільній компанії, яка має хорошу репутацію на ринку та сприяти розвитку сільського господарства через інноваційні продукти — надсилайте своє CV за вказаними контактами:

Контактна інформація

Телефон: +38 (067) 472-66-08

Контактна особа: Ірина

Адреса: Черкаси, вул. Гоголя 137, оф. 29