Ваш надійний помічник

Керівник відділу продажів Sales Director (Industrial lubricant Промислове мастило), 60000 грн.

Київ, 9 травня

Компанія: Heindorf (https://jobs.ua/company/id/1641077) (Всі вакансії)

Рубрики: Торгівля, продажі, закупівлі

Побажання до співробітника

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

Опис вакансії

Вакансія: Менеджер з продажу промислових мастил (Industrial Lubricants Sales Manager) - Україна

Місце роботи: Україна (можливий частково віддалений формат роботи)
Заробітна плата: Висококонкурентна, обговорюється індивідуально (залежно від досвіду, ресурсів + комісійні від продажів)
Компанія: HEINDORFER (Німеччина)

Діапазон заробітної плати: 60 000-250 000 грн + комісія з продажів

Обов'язки:

1. **Розвиток ринку та управління клієнтами:**

- Розвивати клієнтську базу промислових споживачів мастил в Україні з нуля (виробництво, енергетика, машинобудування тощо), встановлювати довгострокові партнерські відносини.
- Розвивати місцеві клієнтські ресурси, виявляти глибинні потреби, підвищувати лояльність клієнтів та частку замовлень.
- Розвивати та керувати мережею місцевих дистриб'юторів, розробляти стратегії співпраці та забезпечувати зростання продажів.
- Самостійно планувати продажі, вести перемовини щодо цін, укладати договори та контролювати оплати.
- Ефективно керувати інформацією про клієнтів і воронкою продажів через CRM-систему.
- Регулярно аналізувати дані продажів, коригувати стратегії для досягнення цілей.
- Моніторити тенденції ринку мастил в Україні (політика, конкуренти, канали збуту, ціни), надавати інформацію для прийняття рішень.
- Розробляти локальні стратегії продажів та просування з урахуванням регіональних особливостей.
- Співпрацювати з технічною командою для вирішення завдань клієнтів та надання індивідуальних рішень.
- Регулярно надавати головному офісу звіти про стан ринку та аналіз результатів діяльності.

Вимоги:

Обов'язкові:

1. **Досвід:**

- 3-5+ років досвіду продажів промислових мастил або інших промислових товарів у сегменті B2B.

- Наявність власної бази промислових клієнтів в Україні та мережі контактів із дистриб'юторами.
- Добре знання ландшафту українського ринку промислових мастил та конкурентного середовища.
- Вільне володіння CRM-системами, навички аналізу даних продажів.
- Досвід повного циклу продажів (самостійне пошук лідів → зустрічі з клієнтами → технічні пропозиції → укладання договорів → контроль оплат, повна відповідальність за результат продажів).
- Вільна українська, російська та англійська мови (усна та письмова форми).
- Хороші навички аналізу ринку, комунікації, перемовин та обслуговування клієнтів.
- Готовність до відряджень та оцінки результатів за KPI.
- Вища освіта (бакалавр або вище) у сфері маркетингу, хімічної інженерії, нафтохімії або суміжних галузей.
- наявність зрілого професійного судження, стресостійкість та комунікабельність.

Переваги:

- Громадянин України з базовими знаннями китайської мови.
- Наявність власної бази кінцевих промислових клієнтів в Україні та налагоджених стосунків із дистриб'юторами.
- Досвід роботи з міжнародними брендами мастил (наприклад, Shell, Mobil, Castrol тощо).
- Технічна підготовка, здатність розуміти характеристики продукту та сфери застосування мастил.

Ми пропонуємо:

- Гнучкий графік роботи (частково віддалено), управління, орієнтоване на результат.
- Конкурентну на ринку систему оплати праці (високі комісійні + бонуси за результативність).
- Кар'єрні можливості на ринку України та в міжнародному масштабі.
- Підтримку головного офісу компанії.

Контактна інформація

Контактна особа:	Crystal
Сайт:	http://www.heindorfer.de