



Ваш надійний помічник

Керівник відділу продажів b2b, промислове обладнання та інструменти, 80000 грн. + %



📍 Київ, 🔄 9 грудня 2025

Компанія: [Навігатор, рекрутингова компанія](https://jobs.ua/company/id/20155) (https://jobs.ua/company/id/20155) ([Всі вакансії](#))

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

Побажання до співробітника

Освіта:	середня
Досвід роботи:	обов'язковий
Графік роботи:	повний робочий день

Опис вакансії

Наш клієнт є дистриб'ютором гідростатичного та гідродинамічного обладнання для дорожньо-будівельних, аварійно-рятувальних, ремонтних, підводно-технічних робіт.

В тому числі генератори, гідравлічний інструмент, гірничо-шахтний інструмент, освітлювальні вежі, занурювальні насоси, аварійно-рятувальні автомобілі та інструмент, інструменти та деталі для трубопроводів.

Компанія має відкриває у Києві вакансію Керівника відділу продажів.

Обов'язки:

- управління відділом продажів
- розробка та впровадження стратегій продажів
- власні продажі

Вимоги:

- досвід керівництва відділом продажів b2b. НЕ обов'язково аналогічної продукції;
- навички роботи з CRM;
- володіння переговорними техніками;
- 10% робочого часу — відрядження.

Ми пропонуємо:

- постійну ставку на рівні ваших очікувань, домовимосся;
- плюс KPI;
- плюс відсоток від власних продажів;
- орієнтовний середньомісячний дохід при виконанні планів значно більше 100'000 грн;
- компенсація житла для кандидатів з інших міст;
- робота в офісі по адресу вул.Пирогівський шлях, 34В.

Бронювання немає.

Email для резюме: smirnov@navigator.lg.ua

Контактна інформація

Телефон: +38 (050) 474-53-31

Контактна особа: Юрій

Адреса: вул.Пирогівський шлях