



Ваш надійний помічник

Керівник відділу продажів, 30000 грн. + %

📍 Вінниця, 🔄 9 березня

Компанія: [Сири Поділля](https://jobs.ua/company/id/1634450) (<https://jobs.ua/company/id/1634450>) ([Всі вакансії](#))

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

Побажання до співробітника

Освіта:	не має значення
Досвід роботи:	не вимагається
Графік роботи:	повний робочий день

Опис вакансії

Вітаємо!

Ми – команда компанії «Сири Поділля» - виробника м'яких сирів та сирних снєків.

Про нас:

- Маємо власне виробництво м'яких сирів та снєків
- Маємо дистрибуцію по декількам регіонам країни
- Наш продукт завжди якісний та затребуваний.
- Наші клієнти — це наші партнери та друзі.
- У нас немає плінності кадрів.

Ми активно розвиваємось та шукаємо в команду керівника відділу продажів.

Основний функціонал:

- Розробка та впровадження стратегії продажів.
- Розширення клієнтської бази та пошук нових ринків збуту: залучення нових клієнтів, пошук нових каналів збуту, удосконалення існуючих та розширення географії продажів.
- Аналіз ринку та конкурентів: моніторинг ринкових тенденцій, оцінка конкурентоспроможності продукції та адаптація стратегії продажів відповідно до змін на ринку.
- Розробка та впровадження цінової та асортиментної політики: визначення оптимальних цінових стратегій та формування асортименту продукції відповідно до потреб ринку та можливостей компанії.
- Планування та контроль виконання планів продажів: створення детальних планів продажів, встановлення чітких цілей та завдань для команди, а також моніторинг їх виконання.
- Участь у важливих переговорах та укладанні угод: ведення переговорів з ключовими клієнтами, укладання контрактів та забезпечення довгострокових партнерських відносин.
- Управління дебіторською заборгованістю: контроль за своєчасним надходженням платежів від клієнтів, забезпечення ефективного управління фінансовими потоками
- Співпраця з іншими підрозділами: взаємодія з відділами маркетингу, логістики та виробництва для забезпечення безперебійного процесу продажу та задоволення потреб клієнтів

Вимоги до кандидата:

- уміння забезпечити повний цикл ведення клієнтів через надання сервісу найвищого рівня.
- володіти комунікативними навичками, за рахунок яких він зможе знайти спільну мову з нашими клієнтами.
- мати досвід роботи в продажах від 3_х років, B2B та FMCG буде перевагою, але якщо, немає досвіду та є величезне бажання зростати та розвиватися — ми з радістю з Вами познайомимось.
- володінням навичками переговорного процесу та виходу на осіб, які приймають рішення.
- системним підходом в роботі та повною відповідальністю за результати.
- досвідом роботи з Microsoft Office — на рівні впевненого користувача, CRM-системи.

Що Ви отримаєте зі сторони компанії:

- заробітна плата вище ринку, є ставка + % від власних продажів.

- робота в зручному та сучасному офісі.
- соціальні гарантії відповідно до законодавства України.
- регулярне навчання, професійне та особистісне зростання в рамках компанії.
- досягати результатів разом з компанією.

Ми шукаємо в команду не просто найманого співробітника, а партнера, який підсилить команду та зробить свій внесок в розвиток компанії.

Якщо, прочитавши вакансію, Ви розумієте, що мова йде саме про Вас — відправляйте резюме.

Ми розглянемо кожне і запросимо на співбесіду найсильніших кандидатів.

Чекаємо на Ваше резюме.

До зустрічі!

Контактна інформація

Телефон:	+38 (098) 664-47-77
Контактна особа:	ЮрійОлександрович
Адреса:	Вінниця. вул Лебединського