

Вакансия на должность менеджера региональных продаж

- График работы: Полный рабочий день
- Опыт: 3-5 лет
- Образование: Высшее
- Занятость: Полная занятость

Обязанности:

- Активный поиск клиентов;
- Развитие существующей клиентской базы;
- Развитие существующей клиентской базы региона;
- Продвижение продукции компании в регионе;
- Командировки;
- Проведение переговоров и презентаций продукции;
- Выстраивание долгосрочных отношений с клиентами;
- Выполнение индивидуального плана продаж;

Требования:

- Навыки активного поиска и привлечения новых клиентов, ведение переговоров на уровне ЛПР, заключение договоров, сопровождение сделок;
- Успешный опыт продаж от 3х лет на рынке B2B, торговым или региональным представителем;
- Опыт работы в продажах строительной продукции будет преимуществом.
- Умение и желание работать и зарабатывать;
- Обучаемость, коммуникативные навыки, активность;
- Знание стандартных программ ПК, 1С-Предприятие;
- Наличие личного автомобиля;
- Опыт работы в продажах строительных материалах будет преимуществом.

Условия:

- Официальное трудоустройство
- Компенсация ГСМ и мобильной связи;
- Своевременная выплата заработной платы;
- Понятная система мотивации-оклад+%+премирование (месячное, квартальное, годовое)

Контакты:

- **Телефоны:** 8 (383) 362-0-362, пн.-пт. с 8:00 до 17:00
- **Контактное лицо:** Ирина Геннадьевна