

Менеджер по развитию объектных продаж (объектный менеджер).

Мы ищем человека, с большим потенциалом, который станет частью нашей команды!

Коллектив Завода вентиляционных изделий НЕОКЛИМАТ уверенно смотрит в будущее, благодаря внедрению перспективных решений, ориентации на потребителя, своему богатому опыту и позитивному настрою.

Мы предлагаем:

- Интересную динамичную работу в команде;
- Интересная работа в стабильной компании, а значит возможности профессионального, финансового и карьерного развития;
- Систему мотивации позволяющую зарабатывать и получать высокий доход: оклад+бонус;
- Высокий % от продаж, при котором доход не ограничивается;
- Корпоративный интернет, мобильная связь;
- Возможности карьерного роста.

Обязанности:

- Продажа продукции и услуг компании на рынке B2B;
- Составление и предоставления клиентам КП;
- Сопровождение сделки от начала до конца;
- Развитие объектной базы;
- Выполнение личного плана продаж;
- Мониторинг рынка с последующим выявлением конкурентной цены;
- Выполнение указаний руководителя;
- Отчетность о проделанной работе;
- Командировки по ЮФО.

Требования:

- Ищем специалиста СТРОГО с опытом продаж на строительные объекты;
- Положительная рекомендация с предыдущего места работы, доказывающие ваши ДОСТИЖЕНИЯ;
- Готовность проводить "в поле" до 70% рабочего времени;
- Навыки работы в программах 1С, CRM и MS Office (Excel) будут преимуществом;
- Образование высшее;
- Наличие легкового автомобиля – ОБЯЗАТЕЛЬНО.

Условия:

- Зарботная плата: оклад + бонус за продажи;
- Оплата строго 2 раза в месяц, без задержек;
- Компенсация ГСМ;
- График работы: 5/2 (суббота, воскресенье выходной), с 8:00 до 17:00
- Выходные согласно производственному календарю.

По всем вопросам звоните **8-800-770-75-30**

Резюме направляйте на почту: sm@neoclimat-zvi.ru