



Бос жұмыс орны 12.03.2018 бастап 12.04.2018 дейін жарамды

**Сауда агенті**

**Сатылым / Клиентермен жұмыс жасау**

Кәсіпорын: Товарищество с ограниченной ответственностью "Астана  
Периодика"

Енбекақы: 130 000 бастап 150 000 тенгеге дейін

Толық жұмыс күні, туракты жұмыс, енбек жағдайы калыпты

**Бос жұмыс орын  
туралы акпараттар**

Аймак Астана к. / "Сарыарка" ауданы  
Жұмыс орны пер

- Лауазымдык міндеті Торговый представитель обязан:
- Регулярно посещает каждого клиента, с целью размещения заказа на очередную поставку и отслеживания остатков товара.
  - Собирать информацию, которая характеризует конъюнктуру конкретного сектора рынка (предложение, спрос, цены, перспективные клиенты и потребители, конкуренты и пр.), анализировать тенденции развития секторов рынка, оценивать перспективы развития рынка.
  - Планировать работу (встречи, посещения) находить клиенты, проводить с ними переговоры по сделкам купли-продажи.
  - Закключать договоры от имени предприятия.
  - Давать консультации и оказывать другие услуги клиентам (помогать в составлении спецификаций на товар, в демонстрации товара, предоставлять рыночную информацию о спросе на товары и пр.).
  - Выявлять причины нарушения клиентами своих обязательств и принимать меры по их предупреждению и устранению.
  - Проводить работу по выявлению и учету потенциальных покупателей (продавцов), изучать их потребности, давать консультации по вопросам потребительских и технических характеристик товаров, организовать для покупателей презентации товаров, проводить прочие рекламно-информационные акции (семинары, конференции и пр.), изучать деловую надежность новых клиентов.
  - Вести и поддерживать базу данных о клиентах (объемы закупок/продаж, адреса, деловая надежность, требования к товарам, финансовая состоятельность, претензии по исполнению договоров и пр.).
  - Участвовать в разработке маркетинговой стратегии и маркетинг-плана предприятия (по своему сектору рынка).
  - Составлять прогнозы дальнейшего развития данного сектора рынка.
  - Обеспечивать сохранность оформляемой документации по заключенным договорам.
  - Сотрудничать с мерчандайзерами, промоутерами (на торговых объектах клиентов), экспедиторами, водителями и пр.
  - Участвовать в конференциях, совещаниях, семинарах, проводимых руководством предприятия для торговых представителей.
  - Совершать сделки купли-продажи для предприятия, организовать выполнение обязанностей по заключенным договорам (отгрузку/доставку товаров, расчеты, мерчендайзинг на торговых объектах, обеспечение должного уровня товарных запасов, др.).
  - Контролировать выполнение клиентами своих обязательств по договорам купли-продажи (приемкой товаров, своевременной оплатой и пр.).
  - Составлять отчеты об объемах продаж, уровне дистрибуции товаров, показателях продаж отдельных клиентов для применения поощрительных и стимулирующих систем работы с данными клиентами (предоставление скидок, реклама клиентов и пр.).

Бос жумыс орындар 1  
саны

#### **Жумыс іздеушіге талаптар**

Мамандык бойынша 2 жыл  
отілі  
Білім деңгейі жоғары

#### **Кәсіпорын туралы акпараттар**

Кызметкерлер саны 48

Кәсіпорынның Алматы қ. / Әуезов ауданы  
аймағы

Кәсіпорынның Отеген батыр көшесі 76А 405  
мекен-жайы

Байланыс деректері [ela\\_baishuacova@mail.ru](mailto:ela_baishuacova@mail.ru)  
+7(717) 250 23 93  
+7(717) 250 23 87

**Источник -  
карьерный центр**

Байланыс деректері