Бос жумыс орны 14.01.2020 бастап 14.02.2020 дейін жарамды

Онеркэсіптік тауарлар жоніндегі сауда окілі
Торговый представитель категории ВС бытовая химия

Сатылым / Турмыстык техникалар жэне электр тауарлар

Кэсіпорын: Товарищество с ограниченной ответственностью "Дудар"
Енбекакы: 100 000 бастап 150 000 тенгеге дейін
Толык жумыс куні, тураkты жумыс, енбек жағдайы калыпты

Бос жумыс орын туралы акпараттар

Аймак	Алматы к. / Алатау ауданы
Жумыс орны	г. Алматы, ул. Немировича-Данченко, 51 Б
Лауазымдык міндеті	2.Торговый представитель выполняет следующие должностные обязанности: 2.1.Всегда иметь опрятный внешний вид, соответствующий имиджу Компании. 2.2.Укреплять конструктивное сотрудничество со всеми покупателями, обеспечивать высокий уровень обслуживания. 2.3.Обеспечивать систематический рост объема продаж на территории своего района. 2.4.Осуществлять учет и обслуживание всех торговых точек относящихся к территории обслуживания. 2.5.Своевременно собирать заказы клиентов. 2.6.Знать свою территорию обслуживания. 2.7.Контролировать открытие новых торговых точек и организовать с ними работу по сотрудничеству. 2.8.Осуществлять планирование своей деятельности. 2.9.Осуществлять контроль за исполнением клиентами своих обязательств по договорам купли-продажи (своевременной оплаты), контролировать ассортимент, выкладку, размещение рекламных материалов (DSPM) согласно нормам, а также остатки продукции в каждой торговой точке. 2.10.Ведет и поддерживает базу данных о клиентах (составление каверидж–планов, заполнение карточки клиента с точным адресом и тд). 2.11.Докладывать обо всех выявленных недостатках в работе в пределах своей компетенции, а также о достигнутых результатах. 2.12.Планировать совместно с непосредственным руководителем оптимальный маршрут с целью посетить максимальное количество торговых точек в день. 2.13.Анализировать ежедневные, еженедельные, ежемесячные отчеты о продажах. 2.14.Предоставлять клиенту рекламную продукцию, контролировать правильность ее размещения в торговом зале. 2.15.Обеспечивать наиболее выгодное размещение продукции на торговой площади клиента. 2.16.Активно участвовать в продвижении нового ассортимента. 2.17.Активно принимать участие в проведении функциональных плановых тренингов для постоянного повышения личного профессионального уровня. 2.18.Обеспечивает своевременную доставку заявок в офис и оформление заказов. 2.19.Анализировать рынок сбыта (цены конкурентов, каналы сбыта, клиентскую базу, виды упаковок, маркетинговую активность конкурентов). 2.20.Понимать стратегические цели компании, всемерно способствовать их реализации 2.21.Содержать все документы в строгом порядке. 2.22.Постоянно поддерживать имидж делового человека. 2.23.Обучать, своим личным примером, кандидатов на должность торгового представителя. 2.24.Контролировать состояние дебиторской задолженности.
Бос жумыс орындар саны	1
Онын ішінде жастарға арналғаны	1

Жумыс іздеушіге талаптар

Мамандық бойынша оқілі	1 жыл
Кәсіби дағдылар	делдалдық; шатыр онімдері; сауда менеджменті; сауда аймактарын жоспарлау туралы кенес беру; тауарларды танбалау;
Білім денгейі	ортадан кейін
Жеке касиеті	аналитикалык ойлау; тапкырлык; жады; сенімділік; бірбеткейлік; сенімділік; ужымда жумыс істей білу;

Кәсіпорын туралы акпараттар

Кызметкерлер саны	261
Кәсіпорын туралы акпарат	Наша компания основана в 1991 году. На сегодняшний день **Дудар** — это одна из ведущих дистрибьюторских компаний на территории Казахстана. Основная специализация — *дистрибуция непродовольственных товаров повседневного спроса.* Мы сотрудничаем с лучшими мировыми производителями, выбирая наиболее успешные и перспективные бренды, руководствуясь следующими критериями: высокое качество, высокая потребительская ценность и высокая востребованность на рынке.
Байланыстағы тулға	Салыкбай Салтанат Бекболаткызы
Кәсіпорыннын аймағы	Алматы к. / Алатау ауданы
Кәсіпорыннын мекен-жайы	НЕМИРОВИЧ-ДАНЧЕНКО кошесі 51Б Б