



Бос жұмыс орны 15.11.2018 бастап 15.12.2018 дейін жарамды

Онеркәсіптік тауарлар жөніндегі сауда окілі
Торговый представитель категории ВС бытовая химия

Сатылым / Турмыстық техникалар және электр тауарлар

Кәсіпорын: Товарищество с ограниченной ответственностью "Дудар"

Енбекақы: 100 000 бастап 150 000 тенгеге дейін

Толық жұмыс күні, турақты жұмыс, енбек жағдайы калыпты

Бос жұмыс орын
туралы ақпараттар

Аймақ Алматы қ. / Алатау ауданы

Жұмыс орны г. Алматы, ул. Немировича-Данченко, 51 Б

- Лауазымдық 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 жұмыс орындар 1
саны

Онын ішінде 1
жастарға арналғаны

Жұмыс іздеушіге
талаптар

Мамандык бойынша отілі	1 жыл
Кәсіби дағдылар	делдалдық; шатыр өнімдері; сауда менеджменті; сауда аймақтарын жоспарлау туралы кеңес беру; тауарларды танбалау;
Білім деңгейі	ортадан кейін
Жеке қасиеті	аналитикалық ойлау; тапқырлық; жады; сенімділік; бірбеткейлік; сенімділік; ужымда жұмыс істей білу;

Жүргізуші куқығы В

Кәсіпорын туралы ақпараттар

Қызметкерлер саны	261
Кәсіпорын туралы ақпарат	Наша компания основана в 1991 году. На сегодняшний день Дудар — это одна из ведущих дистрибьюторских компаний на территории Казахстана. Основная специализация — <i>дистрибуция непродовольственных товаров повседневного спроса</i> . 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 тұлға	Салықбай Салтанат Бекболатқызы
Кәсіпорынның аймағы	Алматы қ. / Алатау ауданы
Кәсіпорынның мекен-жайы	НЕМИРОВИЧ-ДАНЧЕНКО көшесі 51Б Б