



Бос жумыс орны 06.08.2019 бастап 06.09.2019 дейін жарамды

**Телекоммуникация қызметтерін сату жөніндегі менеджер
Начальник службы продаж**

Сатылым / Сатылым

Кәсіпорын: Филиал акционерного общества "Транстелеком" в городе Шымкент-"Шымкенттранстелеком"

Енбекақы: 275 000 бастап 275 000 тенгеге дейін

Толық жумыс күні, туракты жумыс, енбек жағдайы калыпты

**Бос жумыс орын
туралы ақпараттар**

Аймақ	Шымкент қ. / Шымкент қ.
Жумыс орны	город Туркестан
Лауазымдық міндеті	· Выполнение плана и контроль исполнения плановых показателей продаж, установленных на вверенном сегменте (B2B, B2C, B2G), включая: доходную часть бюджета, объемные показатели, показатели по оттоку, ARPU, APFL, ARLB, ARPP; · Анализировать рыночный сегмент корпоративных и государственных клиентов в зоне ответственности на предмет клиентской базы, потребности в услугах связи, распределения по территории, перспективы развития подготавливает, консолидирует и анализирует еженедельную, ежемесячную, ежеквартальную отчетность портфеля региона; · Разработка и реализация стратегии продаж на корпоративном и государственном рынке, план мероприятий, направленный на повышение объема и маржинальности продаж в зоне ответственности Региона; · Разработка коммерческих инициатив и плана действия по увеличению продаж корпоративным и государственным клиентам в зоне ответственности Региона; · Руководить мониторингом площадок электронных торгов и курировать формирование перечня конкурсов на закупку телекоммуникационных услуг корпоративными и государственными действующими и потенциальными клиентами в зоне ответственности, участие в которых целесообразно; · Формировать заявки на разработку инженерно-технического решения (ИТД) для реализации клиентских подключений и требуемых услуг. Участвовать в разработке ИТД. Контролировать ход выполнения ИТД (требуемых для привлечения новых и завершение действующих объемов клиентов); · Формировать прогнозы продаж клиентам корпоративного и государственного сегмента; · Взаимодействие с государственными и местными исполнительными органами власти по вопросам бизнеса(продаж) по коммерческому направлению, а также коммуникации внутри филиалов и между его подразделениями, мониторинг проектов и мероприятий органов власти, взаимодействие с профильными отраслевыми ассоциациями, участие в организации мероприятий и работе консультативных советов при органах власти; · Организация работ по заключению, сопровождению договоров/дополнительных соглашений, подготовке и подписанию актов выполненных работ, подключению услуг, мониторинг и контроль поступления оплаты; · Управление и контроль текущей дебиторской задолженностью на сегменте по направлению B2G, B2B, B2C; · Представление интересов Общества в государственных и местных исполнительных органах власти в пределах своей компетенции; · Организация, поддержка акций в процессе «пассивных» продаж, кросс-продаж акционных услуг; организация работ по популяризации вновь введенных сервисных услуг;

Бос жумыс орындар 1
саны

Онын ішінде 1
жастарға арналғаны

**Жумыс іздеушіге
талаптар**

Мамандык бойынша отілі	3 жыл
Кәсіби дағдылар	делдалдық; сауда аймақтарын жоспарлау туралы кеңес беру;
Білім деңгейі	жоғары
Менгерген тілдері	Қазақ - жоғары деңгей Орыс - жоғары деңгей
Жеке қасиеті	жаңа бағдарламалық қосымшаларды үйрену мүмкіндігі; сөздік процессорлар туралы білу; электрондық кестелер; аналитикалық ойлау; тапқырлық; жалпы техникалық дағдылар; ақпарат жинау; техникалық түсінік; кәсіби әдістерді қолдану; проблемаларды анықтау; өзгерістерге және белгісіздікке жақсы тоза білу; түнде және демалыс күндері жұмыс істеуге дайын болу;
Жүргізуші куқығы	BE

Кәсіпорын туралы ақпараттар

Қызметкерлер саны	153
Кәсіпорынның аймағы	Шымкент қ. / Шымкент қ.
Кәсіпорынның мекен-жайы	Қабанбай батыр Данғылы 1/4
Байланыс деректері	l.berdybayeva@ttc.kz +7 (725) 295 31 22 +7 (701) 648 47 60 l.berdybayeva@ttc.kz

Источник - карьерный центр

Байланыс деректері