

Онлайн сату жөніндегі менеджер

Маркетинг және БАҚ

Бос жұмыс орны 14.09.2026 бастап
28.09.2026 дейін жарамды

ЖҰМЫС БЕРУШІ

Академия шахмат

Еңбекақы	200 000 теңгеден бастап
Шарттары	толық жұмыс күні, тұрақты жұмыс, еңбек жағдайы қалыпты
Бос жұмыс орындар саны	1

БОС ЖҰМЫС ОРНЫ ТУРАЛЫ АҚПАРАТ

Аймақ	Астана қ. / Астана қ.
Лауазымдық міндеті	МЕНЕДЖЕР ОТДЕЛА ПРОДАЖ Академия шахмат приглашает в команду менеджера отдела продаж. Формат работы: офис + выездные встречи Зароботная плата: оклад + бонусы по результатам работы Обязанности: — работа с входящими заявками и клиентами Академии; — активный поиск и привлечение новых клиентов и партнёров; — проведение телефонных и личных переговоров; — презентация услуг и направлений Академии; — выезды на встречи с потенциальными клиентами и партнёрами; — подготовка и направление коммерческих предложений; — сопровождение клиента от первого контакта до заключения договора/оплаты; — ведение клиентской базы; — выполнение установленного плана продаж; — предоставление отчётности по результатам работы. Требования: — грамотная устная и письменная речь; — свободное владение казахским и русским языками; — коммуникабельность и умение находить общий язык с разными людьми; — уверенные навыки ведения переговоров; — активность и инициативность; — умение самостоятельно искать и привлекать клиентов;

— ответственность и организованность;

— ориентация на результат;

— готовность к выездным встречам.

Опыт работы в продажах и переговорах будет преимуществом.

Мы предлагаем:

— стабильный оклад + бонусы;

— офисный и выездной формат работы;

— обучение продуктам и направлениям Академии;

— возможность профессионального и финансового роста.

Как откликнуться:

Резюме необходимо отправить на WhatsApp:

???? +7 7026120808 с пометкой - менеджер отдела продаж

Оның ішінде жастарға арналғаны1

ЖҰМЫС ІЗДЕУШІГЕ ТАЛАПТАР

Мамандық бойынша өтілі	1 жыл
------------------------	-------

Білім деңгейі	жоғары
---------------	--------

Меңгерген тілдері	- Қазақ - жоғары деңгей - Орыс - жоғары деңгей
-------------------	--

КӘСІБИ ДАҒДЫЛАР

- Өнімді сату
- Сату жоспарының орындалуын талдау
- Әлеуетті сатып алушылармен келіссөздер жүргізу
- Сауда нүктелерінде тұрақты сатуды қолдау
- Әлеуетті клиенттерді іздеу
- Сату көлемін ұлғайту мақсатында клиенттерді тарту
- Тауарлар мен қызметтерді Жылжыта білу

ЖЕКЕ ҚАСИЕТІ

- Жауапкершілік
- Тәртіптілік
- Аналитикалық ойлау
- Келіссөз жүргізу шеберлігі
- Бастамашылық
- Клиентке бағдарлау

- Көшбасшылық
- Көп мәселелік

КӘСІПОРЫН ТУРАЛЫ АҚПАРАТТАР

Қызметкерлер саны	2
Байланыстағы тұлға	Утешева Айнур
Кәсіпорынның аймағы	Атырау облысы / Атырау қ.
Кәсіпорынның мекен-жайы	Ерниязова 16