

Сату бөлімінің бастығы

Бос жұмыс орны 09.09.2026 бастап
09.10.2026 дейін жарамды

Директор по продажам смазочных материалов B2C

Сауда және қоймалау

ЖҰМЫС БЕРУШІ

Товарищество с ограниченной
ответственностью "KULAN OIL"

Еңбекақы	550 000 теңгеден бастап
Шарттары	толық жұмыс күні, тұрақты жұмыс, еңбек жағдайы қалыпты
Бос жұмыс орындар саны	1

БОС ЖҰМЫС ОРНЫ ТУРАЛЫ АҚПАРАТ

Аймақ Шымкент қ. / Еңбекші ауданы

Жұмыс орны Акназархан 8

Лауазымдық міндеті **ОБЯЗАННОСТИ:**

- Развитие продаж смазочных материалов, охлаждающих жидкостей и автомобильных фильтров.
- Выполнение плановых показателей по объему продаж, выручке и прибыли.
- Развитие действующей клиентской базы, привлечение новых клиентов и выстраивание долгосрочных партнерских отношений.
- Управление торговой командой: распределять территории и планы продаж между торговыми представителями, ставить задачи, определять приоритеты и оценивать эффективность их работы.
- Обучение, наставничество и развитие профессиональных компетенций сотрудников отдела продаж.
- Планирование объемов продаж и формирование заказов для обеспечения оптимального товарного запаса филиала.
- Формировать базу потенциальных клиентов и обеспечивать ее развитие.
- Обеспечивать выполнение плановых показателей по продажам и прибыли филиала.
- Контроль дебиторской задолженности и соблюдения договорных обязательств клиентами.
- Подготовка отчетности и взаимодействие с головным офисом.

ТРЕБОВАНИЯ:

Высшее образование.

Опыт работы на руководящей позиции в сфере продаж не менее 3 лет.

Опыт работы с автомобильными смазочными материалами, техническими жидкостями, фильтрами или автозапчастями будет преимуществом.

Практический опыт управления командой продаж.

Навыки ведения переговоров, развития клиентской базы и построения долгосрочных партнерских отношений.

Умение анализировать рынок, планировать продажи и принимать управленческие решения.

Уверенный пользователь MS Office (Excel, PowerPoint).

Знание казахского языка будет преимуществом.

УСЛОВИЯ:

Официальное трудоустройство согласно ТК РК.

Конкурентный доход: оклад + KPI.

Компенсация ГСМ (бензин за счет компании).

Ежемесячная компенсация амортизации транспорта.

Доплаты за выслугу лет.

График работы: 5/2, с 09:00 до 18:00.

Корпоративная мобильная связь.

Скидки на продукцию компании.

Возможности профессионального и карьерного роста.

Развитая корпоративная культура и дружный коллектив.

Работа с качественным продуктом в стабильной компании с сильной репутацией на рынке.

ЖҰМЫС ІЗДЕУШІГЕ ТАЛАПТАР

Мамандық бойынша өтілі	6 жыл
------------------------	-------

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

КӘСІБИ DAҒДЫЛАР

- Сауда залы қызметкерлерінің тиімді жұмысын ұйымдастыру және басқару

- Қаржы және тауар нарықтарының даму серпінін талдау
- Тауарлық қорлар мен ағындарды басқару
- Сауда басқаруы (менеджмент)

ЖЕКЕ ҚАСИЕТІ

- Бейімділік
- Аналитикалық ойлау
- Жұмыс процестерін бақылау
- Клиентке бағдарлау
- Көшбасшылық

КӘСІПОРЫН ТУРАЛЫ АҚПАРАТТАР

Қызметкерлер саны	500
Кәсіпорын туралы ақпарат	Kulan Oil - официальный дистрибьютор ExxonMobil в Республике Казахстан, крупная дистрибуционная компания, осуществляющая свою деятельность с 1997 года. Основным видом деятельности компании является дистрибуция смазочных материалов и автозапчастей ведущих мировых производителей. Успешное и динамичное развитие Kulan Oil основывается на принципах постоянного улучшения и повышения конкурентоспособности. Мы работаем с 7 000 клиентами из разных секторов экономики, имеем филиалы по всему Казахстану. В компании работают 500 профессиональных сотрудников, принятых на конкурсной основе, а также прошедших тренинги международных компаний. Мы не просто поставляем своим клиентам продукцию высочайшего качества, мы нацелены на построение долгосрочных и взаимовыгодных отношений со своими партнерами.
Байланыстағы тұлға	Рекрутер
Кәсіпорынның аймағы	Алматы қ. / Алматы қ.
Кәсіпорынның мекен-жайы	Нұрсұлтан Назарбаев Даңғылы 187Б