



Торговый представитель по промышленным товарам
Торговый представитель категории ВС бытовая химия
Продажи / Бытовая техника и электротовары

Предприятие: Товарищество с ограниченной ответственностью "Дудар"

Оплата труда: от 100 000 до 150 000 тенге

Полный рабочий день, постоянная работа, нормальные условия труда

Информация о вакансии

Регион	г. Алматы / Алатауский район
Место работы	г. Алматы, ул. Немировича-Данченко, 51 Б
Должностные обязанности	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.

Количество вакансий 1
Из них для молодёжи 1

Требования к соискателю

Стаж по специальности 1 год
Профессиональные навыки посредничество;
заполнение полок товарами;
управление торговлей;
консультирование по вопросам планирования торговых зон;
маркировка товаров;
Уровень образования послесреднее
Личные качества аналитическое мышление;
находчивость;
память;
надежность;
напористость;
убедительность;
умение работать в коллективе;

Информация о предприятии

Количество работников 261
Сведения о предприятии 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.
Контактное лицо Салыкбай Салтанат Бекболаткызы
Регион предприятия г. Алматы / Алатауский район
Адрес предприятия НЕМИРОВИЧ-ДАНЧЕНКО кошесі 51Б Б