



Вакансия действительна с 16.03.2018 по 30.03.2018

**Директор (заведующий) организации розничной торговли
Директор по продажам продуктов питания в структурном
подразделении г.Актау**

Продажи / Продажи

Предприятие: Товарищество с ограниченной ответственностью
"Сауда-2007"

Оплата труда: от 100 000 тенге

Полный рабочий день, постоянная работа, нормальные условия
труда

Информация о вакансии

Регион Мангистауская область / г. Актау
Место работы г.Актау, Промзона, здание 4100

- Должностные обязанности
1. Формирование ежемесячно задач торговым командам.
 2. Контроль супервайзеров по выполнению задач торговыми командами.
 3. Формирование политики по заработной плате и схеме мотивации сотрудников торговых команд.
 4. Контроль наличия Договоров поставки с отсрочкой платежа.
 5. Контроль дебиторской задолженности по покупателям.
 6. Контроль возвратов из торговых точек бракованной и просроченной продукции.
 7. Прямая работа по заявкам, поставкам и платежам с офисными клиентами.
 8. Формирование системы и контроль работы отделов продаж с райцентрами.
 9. Поиск новых контрактов и при необходимости формирование новых отделов продаж.
 10. Принятие решений по приёму на работу и увольнению сотрудников отделов продаж и отдела доставки.
 11. Контроль работы отдела доставки (правильность и своевременность сдачи денег в кассу и т.д.)
 12. Ведение переговоров по маркетинговым вопросам во всех каналах сбыта.
 13. Разработка маркетингового плана мероприятий и осуществление контроля за их проведением.
 14. Контроль проведения маркетинговых программ Поставщиков;
 15. Еженедельный контроль и анализ отчётов по продажам супервайзеров.
 16. Ежедневный контроль остатков Компании.
 17. Работа с рекламными агентствами по изготовлению рекламных материалов и торгового оборудования;
 18. Контроль размещения и учёта торгового и рекламного оборудования в торговых точках.
 19. Рассмотрение предложений по сотрудничеству поступающих в Компанию их анализ и предоставление информации директору Компании.
 20. Контроль отчётов по срокам годности товара.
 21. Формирование прайс-листа Компании.
 22. Начисление ретробонусов покупателям Компании.
 23. Формирование расчёта рентабельности деятельности Компании по Поставщикам.
 24. Своевременная подача данных в бухгалтерию на возмещения от Поставщиков по понесённым расходам в Компании (ретро-скидки, промоакции и прочее);
 25. Контроль возврата бракованной и просроченной продукции из торговых точек, наложение возмещения материального ущерба Компании виновным лицам и списание такой продукции со склада;
 26. Проведение тренингов в отделах продаж.
 27. Организация досуга торговых команд.

Количество вакансий 1

Требования к соискателю

Стаж по специальности 3 года

Требования к квалификации Директор по продажам должен знать:
нормативные правовые акты, регулирующие хозяйственную деятельность субъектов 1.5.2. методические, нормативные и другие руководящие материалы по маркетингу, организации сбыта и поставки готовой продукции;
методы и порядок разработки долгосрочных и краткосрочных планов развития рынка, его емкости, производства, реализации экспортной деятельности на различных рынках;
прейскуранты оптовых цен на реализуемую продукцию, виды каналов товародвижения, системы сбыта продукции через независимых и зависимых посредников;
системы оптовой и розничной торговли;
основные типы сбытовой сети (по регионам, по видам продукции, по типу потребителя);
методы и порядок разработки нормативов запасов готовой продукции;
порядок определения общего объема поставок, потребности в погрузочных и транспортных средствах;
методы и порядок заключения хозяйственных договоров по поставкам;
правила оформления материалов для заключения договоров по поставкам, сбытовой документации;
порядок подготовки претензий к потребителям и ответов на поступающие претензии;
стандарты и технические условия на реализуемую Компанией продукцию;
организацию складского хозяйства и сбыта продукции; экономику, основы технологии, организации производства, труда и управления;
организацию учета сбытовых операций и составление отчетности по поставкам продукции;
правила эксплуатации вычислительной техники;
основы трудового законодательства;
Правила внутреннего трудового распорядка;
правила и нормы охраны труда и пожарной безопасности.

Уровень образования высшее

Личные навыки коммуникативная способность; организаторская способность; ориентированность на клиента; способность к управлению, менеджерские навыки, лидерство; умение анализировать, решать проблемы;

Водительские права В

Информация о предприятии

Количество работников 18

Сведения о предприятии ТОО «Сауда 2007» - дистрибьюторская компания с головным офисом г.Актобе и структурными подразделениями в городах Актау, Атырау. Компания успешно работает на рынке Казахстана уже ,более 14 лет.
Основной своей задачей ТОО «Сауда 2007» считает оперативную и качественную доставку лучшей продукции до потребителя, грамотную представленность товаров в магазинах и супермаркетах. Именно благодаря нашей компании потребители имеют возможность покупать товары таких компаний как «Махеевъ», "Баржоми".

Контактное лицо Казакевич Наталья Николаевна

Регион предприятия Актюбинская область / г. Актобе

Адрес предприятия Білге кафан кошесі 55