



## Торговый представитель (коммивояжёр)

### Продажи / Работа с клиентами

Предприятие: Товарищество с ограниченной ответственностью "E-Line Company"

Оплата труда: от 50 000 до 250 000 тенге

Полный рабочий день, постоянная работа, нормальные условия труда

#### Информация о вакансии

Регион	г. Алматы / Алмалинский район
Место работы	Крылова, 14 оф 101
Должностные обязанности	<p>Менеджер по продажам выполняет следующие должностные обязанности:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Занимается поиском потенциальных клиентов.</li> <li>2.2. Ведет коммерческие переговоры с клиентами.</li> <li>2.3. Осуществляет прием и обработку заказов клиентов, оформляет необходимые документы.</li> <li>2.4. Выясняет потребности клиентов в продукции, реализуемой компанией, и согласовывает заказы с клиентом в соответствии с его потребностями и наличием ассортимента.</li> <li>2.5. <b>Мотивирует клиентов на работу с компанией в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта.</b></li> <li>2.6. <b>Ведет отчетность по продажам и отгрузкам клиентам компании.</b></li> <li>2.7. Участвует в разработке и реализации проектов, связанных с деятельностью отдела продаж.</li> <li>2.8. Ведет клиентскую базу.</li> <li>2.9. Контролирует отгрузки продукции клиентам.</li> <li>2.10. Контролирует оплату покупателями товаров по заключенным договорам.</li> </ol>
Количество вакансий	6
Из них для лиц с инвалидностью	1

#### Требования к соискателю

Стаж по специальности	Опыт не требуется
Уровень образования	общее среднее (с 1 по 11/12 классы)
Личные навыки	быстрое восприятие изменений, адаптивность; желание обучаться; коммуникативная способность; критическое мышление; ориентированность на результат;

#### Информация о предприятии

Количество работников	5
Сведения о предприятии	<p>Компания ТОО «E-Line Company» начала свою историю с оптовых продаж непродовольственной группы товаров в г. Алматы. Сегодня же наше направление деятельности - прямая дистрибуция от завода производителя и логистика, как товаров для крупных клиентов так и продуктов в розницу через собственный торговый отдел. Переход от оптовой торговли к дистрибуции продукции (официальному представительству производителей) позволяет заниматься качественным распространением продукции в регионе. В свою очередь партнерские отношения на основе предоставления эксклюзивного права на распространение продукции позволяют дистрибьютору снижать ценовые колебания рынка, а производителю представлять интересы собственных торговых марок и брендов.</p> <p>Компания была создана профессиональными менеджерами запуская самыми успешными дистрибьюторскими компаниями как в Алматы так и в других регионах Казахстана и СНГ.</p>
Контактное лицо	Файль Элина Юрьевна
Регион предприятия	г. Алматы / Бостандыкский район

Адрес предприятия Турғыт Озал кошесі 327