



**Торговый представитель (коммивояжёр)
Торговый представитель кат. ВЭН**

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	Менеджер по продажам выполняет следующие должностные обязанности: 2.1. Занимается поиском потенциальных клиентов. 2.2. Ведет коммерческие переговоры с клиентами. 2.3. Осуществляет прием и обработку заказов клиентов, оформляет необходимые документы. 2.4. Выясняет потребности клиентов в продукции, реализуемой компанией, и согласовывает заказы с клиентом в соответствии с его потребностями и наличием ассортимента. 2.5. Мотивирует клиентов на работу с компанией в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта. 2.6. Ведет отчетность по продажам и отгрузкам клиентам компании. 2.7. Участвует в разработке и реализации проектов, связанных с деятельностью отдела продаж. 2.8. Ведет клиентскую базу. 2.9. Контролирует отгрузки продукции клиентам. 2.10. Контролирует оплату покупателями товаров по заключенным договорам.
Количество вакансий	3
Из них для молодёжи	3

Требования к соискателю

Стаж по специальности	1 год
Уровень образования	общее среднее (с 1 по 11/12 классы)
Знание языков	Казахский - средний уровень
Личные навыки	личная инициативность; мотивация/готовность к самоотдаче; ориентированность на результат; способность работать с большими нагрузками; умение работать самостоятельно, автономно;
Водительские права	В С

Информация о предприятии

Количество работников	5
-----------------------	---

Сведения о предприятии 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.

Компания была создана профессиональными менеджерами запуская самыми успешными дистрибьюторскими компаниями как в Алматы так и в других регионах Казахстана и СНГ.

Контактное лицо Файль Элина Юрьевна
Регион предприятия г. Алматы / Бостандыкский район
Адрес предприятия Турбыт Озал кошесі 327