



Специалист по продажам технических товаров Специалист по продажам

Продажи / Бытовая техника и электротовары

Предприятие: Товарищество с ограниченной ответственностью "Спецтехника"

Оплата труда: от 90 000 до 100 000 тенге

Полный рабочий день, постоянная работа, нормальные условия труда

Информация о вакансии

Регион	Актюбинская область / г. Актобе
Должностные обязанности	Профиль кандидата на должность специалиста по продажам Уважаемый соискатель. ТОО «Спецтехника» располагает вакансиями специалистов по продажам, так как решили расширить их штат. Наша компания работает с 2003 года и занимается поставкой дорожно-строительной спецтехники с Российской Федерации по всему Казахстану. Мы гордимся тем, что любим и умеем продавать и готовы научить этому Вас. Мы участвуем во всех закупках и тендерах, частных площадках и продаем напрямую. Ваши заслуги обязательно будут замечены и оценены, и мы постараемся помочь Вам стать еще лучше. Если, ознакомившись с требованиями, возможностями и предпочтительными навыками, Вы решите откликнуться на вакансию, напишите сопроводительное письмо с коротким изложением Вашего видения работы с нами. Это нужно для понимания Вашего соответствия нашим ожиданиям. Требования: 1. Понимание холодных звонков, 2. Работа по скриптам в офисе; 3. Выполнение плана звонков, отправки ценовых предложений, плана продаж, способность продолжительного разговаривать по телефону по скриптам. 4. Понимание устройства автомобилей. 5. Предпочтительно высшее или средне-специальное образование; 6. Кандидат, опрятный, очень коммуникабельный, придерживающийся делового стиля в одежде, обладающий грамотной устной и письменной речью, развитым воображением, легко обучаемый, инициативный, 7. Обязательно предварительное обучение (2 недели с промежуточной аттестацией каждого этапа). Испытательный срок после трудоустройства – согласно ТК РК. 8. Возможно рассмотрение кандидатов с отсутствием опыта работы в продажах, но четким осознанием должности. Навыки и качества: 1. Креативный подход к поиску новых клиентов, формированию и ведению баз клиентов. 2. Желание развиваться в продажах, способность усвоения большого объема информации, открытость к обучению. 3. Стремление к карьерному росту, постоянному планомерному увеличению собственного дохода через увеличение продаж, непрерывному самосовершенствованию и развитию. 4. Умение работать с возражениями/желание изучить. 5. Хороший уровень самопрезентации, самооценки. 6. Эмоциональная и стрессоустойчивость. 7. Дисциплинированность, пунктуальность. 8. Готовность работать сообща, на результат вместе с коллективом 9. Готовность тратить душевные силы для клиента, ради

выгоды для себя и компании

Возможности:

1. Оклад + бонусы «без потолка»
2. Командировки по вверенному региону после подготовки
3. Командировки-экскурсии на завод-изготовитель за счет компании при условии исполнения полугодового плана
4. Карьерный рост до начальника отдела, затем коммерческого директора
5. Обучение у ведущих тренеров
6. Полный социальный пакет, «белая» зарплата и бонусы
7. Частичная компенсация обеда
8. Компенсация мобильной связи
9. Понятная организационная структура и система оплаты
10. Работа в эмоционально комфортной обстановке

Количество вакансий 1

Требования к соискателю

Стаж по специальности	Опыт не требуется
Профессиональные навыки	продажа транспортных средств;
Уровень образования	техническое и профессиональное
Личные качества	аналитическое мышление; находчивость; общие технические навыки; понимание рабочих сред; системный подход; соблюдение законов, правил и руководств; способности к обучению; способность концентрироваться; техническое понимание; умение считать; умение читать и писать; ответственность; пунктуальность;

Информация о предприятии

Количество работников	20
Контактное лицо	Иванова Алина Анатольевна
Регион предприятия	Актюбинская область / г. Актобе
Адрес предприятия	М.Арынов кошесі 1