



Вакансия действительна с 18.06.2019 по 25.06.2019

Торговый агент

Торгово-технический консультант

Продажи / Работа с клиентами

Предприятие: Товарищество с ограниченной ответственностью
"Selena СА - Селена ЦА"

Оплата труда: от 290 000 тенге

Полный рабочий день, постоянная работа, нормальные условия
труда

Информация о вакансии

Регион Актюбинская область / г. Актобе

Должностные обязанности требуемый опыт работы: 1-3 года
Полная занятость, полный день

1. Отвечает за весь Юг Казахстана.
2. План продаж всего региона – это личный план рег тех менеджера.
3. 20% заработной платы будет за выполнение планов продаж географической ответственности.
4. Отвечает за продажи SELLOUT – работа с клиентами наших дистрибьютеров, бригады, мастера и т.д.
5. Проведение Роад Шоу ECC в роли технического консультанта.
6. Подготовка проведения тех обучений для конечного потребителя нашего дистрибьютера Селены до целей полученных от руководства компании.
7. Проводить технические встречи/презентации для конечных покупателей дистрибьютера исходя из кавридж плана.
8. Организация Каврилд плана. Не более 3-4 встреч/презентаций/переговоров в день, в первую очередь клиенты категории А и В.
9. Организация обучения и проведение обучающих семинаров и тренингов для сотрудников и клиентов, в том числе потенциальных (внешнее обучение)
10. Проведение мастер-классов по технике применения продуктов, обработка возражений согласно внутреннему регламенту, отслеживание условий хранения и соблюдение норм эксплуатации продуктов ECC, для клиентов дистрибьютера канала DIRECT.
11. Проведение мастер-классов и обучений по правильному применению продуктов ECC для клиентов дистрибьютера канала RETAIL.
12. Организация и проведение сравнительного тестирования аналогов основных продуктов компаний-конкурентов.
13. Ведение клиентской базы обученных клиентов, своевременная отчетность.
14. Ведение фото отчета демонстраций/презентаций и претензий.
15. Управление отношениями между клиентами и дистрибьютером в области технической информированности и претензий.
16. Обучение, консультирование и предоставление квалифицированных технических консультаций обеспечение технического взаимодействия с клиентами дистрибьютера.
17. Оказание помощи клиентам дистрибьютера в определении продуктов компании с указанием преимуществ и выгоды.
18. Обучение на еженедельной основе торговой команды филиала SCA.
19. Знание современных технологий применения строительной химии и ее постоянное изучение Информированность о новых конкурентных технологиях в области применения продуктов строительной химии.
20. Знание стратегии компании, активное участие в ее разработке, тесное взаимодействие с менеджерами по продажам.

Количество вакансий 1

Требования к соискателю

Стаж по специальности 3 года
Профессиональные навыки продажа товаров со склада;
Уровень образования высшее
Личные качества талант к продажам;

Информация о предприятии

Количество работников 108
Регион предприятия г. Алматы / г. Алматы

Адрес предприятия Кабдолов кошесі 1/7
Контактные данные dinara.jumagulova@seleno.com
+7 (727) 391 20 22
+7 (701) 543 05 82
MariyaBarysheva

Источник - карьерный центр

Контактные данные