



Менеджер по продукции
Менеджер в отдел продаж

Продажи / Продажи

Предприятие: Товарищество с ограниченной ответственностью "KAZ IMPEX TRADE"

Оплата труда: от 150 000 тенге

Полный рабочий день, постоянная работа, нормальные условия труда

Информация о вакансии

Регион	г. Астана / район Алматы
Должностные обязанности	1. Занимается поиском потенциальных клиентов. 2. Ведет коммерческие переговоры с клиентами. 3. Осуществляет прием и обработку заказов клиентов, оформляет необходимые документы. 4. Выясняет потребности клиентов в продукции, реализуемой компанией, и согласовывает заказы с клиентом в соответствии с его потребностями и наличием ассортимента. 5. Мотивирует клиентов на работу с компанией в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта. 6. Составляет ежемесячный план продаж. 7. Ведет отчетность по продажам и отгрузкам клиентам компании. 8. Участвует в разработке и реализации проектов, связанных с деятельностью отдела продаж. 9. Ведет базу клиентов. 10. Контролирует отгрузки проекции клиентам. 11. Контролирует оплату покупателями товаров по заключенным договорам. 12. Ведет ежедневный отчет о проделанной работе по истечению рабочего дня в CRM-системе, а так же по необходимости в формате требуемой руководителем 13. По требованию руководителя отчитывается на всех этапах сделки.

Количество вакансий 1

Требования к соискателю

Стаж по специальности	3 года
Профессиональные навыки	промышленное строительство; тестирование продуктов и концепций; конкурентный анализ; организация кампаний по продажам; планирование кампаний по продажам;
Уровень образования	высшее
Знание языков	Казахский - высокий уровень Русский - высокий уровень
Личные качества	аналитическое мышление; находчивость; оригинальность; ответственность; полезность;

Информация о предприятии

Количество работников	3
Контактное лицо	Молдабекова Меруерт Алмасовна
Регион предприятия	г. Алматы / Ауэзовский район
Адрес предприятия	Сайран Шафын ауданы 14 3 этаж,