



Менеджер по продукции

Менеджер по продажам

Продажи / Продажи

Предприятие: Филиал акционерного общества "Транстелеком" в городе Шымкент-"Шымкенттранстелеком"

Оплата труда: от 164 000 до 164 000 тенге

Полный рабочий день, постоянная работа, нормальные условия труда

Информация о вакансии

Регион	г. Шымкент / г. Шымкент
Место работы	город Туркестан
Должностные обязанности	2.1 продажа стандартных услуг по преискуранту (физическим лицам, ИП, юридическим лицам, активные продажи (ЖК); 2.2 активные продажи телекоммуникационных и ИТ услуг B2C, B2B, B2O клиентам; 2.3 мониторинг сайта государственных закупок; 2.4 подготовка коммерческих предложений по телекоммуникационным и ИТ услугам для клиентов B2C, B2B, B2O; 2.5 принятие заявок от клиента, консультация клиента по всем вопросам; 2.6 регистрация клиента в АСР Поток-CRM, подготовка заявки на определение технической возможности в АСР Поток (контроль за возвратом заявки из тех. отдела, уведомление абонента о наличии либо отсутствии ТВ); 2.7 заключение договоров и дополнительных соглашений с абонентами на изменение услуг, перезаключение договоров; 2.8 формирование и передача полного пакета документов в РО для начисления; 2.9 принятие заявок на отказ от услуг, проведение работ на удержание клиента; 2.10 отработка и согласование с АО «НК «КТЖ» И ДО, государственными организациями бюджета на следующий год; 2.11 подготовка приказа-заявок на индивидуальные тарифы; 2.12 переписка с клиентами по вопросам коммерческого блока; 2.13 уведомления потребителей услуг о профилактических или аварийных работах на сети, об изменениях тарифов; 2.14 работа с операторами связи по дилерским соглашениям; 2.15 уведомление организаций, договора, которых заключены посредством портала государственных закупок о пролонгации/перезаключении договора; 2.16 прием и обработка обращений и предоставление ответов абонентам; 2.17 мониторинг сумм заключенных договоров с АО «НК КТЖ», ДО и государственными предприятиями; 2.18 подготовка бизнес планов; 2.19 подготовка отчетов по доходам и объемам в натуральном выражении; 2.20 формирование плана продаж телекоммуникационных и ИТ услуг; 2.21 анализ плана продаж услуг телекоммуникаций и ИТ в натуральном и денежном выражении, по клиентам;
Количество вакансий	1
Из них для молодёжи	1

Требования к соискателю

Стаж по специальности 3 года

Профессиональные навыки	анализ рынка; групповые интервью; изготовление рекламных щитов; маркетинг продаж; системы удержания клиентов; управление по связям с инвесторами; управление сообществами (интернет); маркетинговые концепции; маркетинговые стратегии; маркетинговые услуги; организация кампаний по продажам; мерчендайзинг; проведение мероприятий; взаимодействием со СМИ; ярмарки, выставки, съезды и конференции;
Уровень образования	высшее
Знание языков	Казахский - высокий уровень Русский - высокий уровень
Личные качества	способность изучать новые программные приложения; базовые знания интернета; знание текстовых процессоров; электронные таблицы; использование электронной почты; аналитическое мышление; соблюдение законов, правил и руководств; способность концентрироваться; техническое понимание; выявление проблем; готовность к работе в ночное время и в выходные дни; способность к самоорганизации; координирование; мониторинг стандартов эффективности организации; оперативное планирование;
Водительские права	BE

Информация о предприятии

Количество работников	153
Регион предприятия	г. Шымкент / г. Шымкент
Адрес предприятия	Кабанбай батыр Данфылы 1/4
Контактные данные	l.berdybayeva@ttc.kz +7 (725) 295 31 22 +7 (701) 648 47 60 l.berdybayeva@ttc.kz

Источник - карьерный центр

Контактные данные