

Руководитель отдела продаж

Вакансия действительна с
01.10.2026 по 08.10.2026

Руководитель отдела продаж

Руководители

РАБОТОДАТЕЛЬ Белорусская мебель	Оплата труда	от 150 000 до 250 000 тенге
	Условия	полный рабочий день, постоянная работа, нормальные условия труда
	Количество вакансий	1

ИНФОРМАЦИЯ О ВАКАНСИИ

Регион	Атырауская область / г. Атырау
Место работы	Сырым Датова 79

Должностные обязанности	1. Стратегическое планирование и управление
	Выполнение плана продаж: разработка, распределение и контроль выполнения месячных, квартальных и annual планов. Разработка стратегии: участие в формировании коммерческой стратегии компании, определении целевых рынков, каналов продаж и ценообразования. Аналитика и отчётность: мониторинг ключевых показателей (KPI, конверсия, средний чек, LTV), анализ воронки продаж и составление отчётов для высшего руководства.
	2. Организация процессов и внедрение регламентов
	Регламентация работы: создание и актуализация скриптов, стандартов обслуживания, регламентов обработки лидов и коммерческих предложений. Управление CRM-системой: контроль правильности заполнения CRM менеджерами, автоматизация рутинных процессов, настройка воронок. Контроль сделок: подключение к наиболее крупным, сложным или проблемным сделкам.
	3. Управление персоналом (HR-функции)
	Подбор и найм: участие в собеседованиях и найме менеджеров по продажам (совместно с HR). Адаптация и обучение: ввод новых сотрудников в должность, проведение тренингов по продукту и техникам продаж, работа со скриптами. Мотивация: разработка и адаптация системы материальной (KPI, бонусы) и нематериальной мотивации сотрудников.

- **Контроль дисциплины:** проведение ежедневных/недельных планёрок, индивидуальные встречи (1-оп-1), разбор звонков и ошибок менеджеров.

4. Взаимодействие с другими отделами

- **Маркетинг:** передача обратной связи по качеству лидов, совместная разработка акций, спецпредложений и маркетинговых материалов.
- **Отдел производства/закупок/логистики:** согласование сроков отгрузок, объёмов запасов и индивидуальных условий для клиентов.
- **Финансовый/Юридический отдел:** контроль дебиторской задолженности, согласование нестандартных договоров и условий оплаты.

5. Ключевые показатели эффективности (KPI) РОПа

- Процент выполнения общего плана продаж.
- Прибыль / маржинальность продаж.
- Выполнение плана по конверсии воронки.
- Уровень дебиторской задолженности.
- Текучесть кадров в отделе продаж.

ТРЕБОВАНИЯ К СОИСКАТЕЛЮ

Стаж по специальности	Опыт не требуется
Уровень образования	техническое и профессиональное
Знание языков	• Казахский - продвинутый уровень • Русский - продвинутый уровень

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ

- управление продаж
- Организация и управление эффективной работой персонала торгового зала
- Управление торговлей
- Анализ удовлетворенности клиентов качеством продукции и обслуживания
- Управление продажами
- Маркетинг и управление продажами

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

- Ответственность
- Дисциплинированность
- Выносливость и усердие
- Знание продукта
- Контроль рабочих процессов

- Инициативность
- Клиентоориентированность
- Компьютерная грамотность
- Логическое мышление

ИНФОРМАЦИЯ О ПРЕДПРИЯТИИ

Количество работников	1
Контактное лицо	Ахмедшина Альвина Владимировна
Регион предприятия	Атырауская область / г. Атырау
Адрес предприятия	Сырым Датов көшесі 135