

Менеджер по продажам

Вакансия действительна с
11.09.2026 по 25.09.2026

Менеджер по продажам

Торговля и складирование

РАБОТОДАТЕЛЬ

Товарищество с ограниченной
ответственностью "Joseph" (Джозеф)"

Оплата труда	от 400 000 тенге
Условия	полный рабочий день, постоянная работа, нормальные условия труда
Количество вакансий	1

ИНФОРМАЦИЯ О ВАКАНСИИ

Регион	г. Астана / г. Астана
Место работы	ЖК Олимп паласУлица Туркестан, 81

Должностные обязанности **ТОО «Joseph» — крупная дистрибьюторская компания в сфере стоматологического оборудования, имплантационных систем и расходных материалов. Мы представляем более 30 брендов, включая эксклюзивное представительство мирового бренда DIO-IMPLANT в Казахстане.**

- Обязанности:**
- Построение и поддержание прочных отношений с клиентами;
 - Выявление новых возможностей для продаж;
 - Проведение встреч и переговоров с потенциальными и существующими клиентами;
 - Консультирование клиентов и эффективная презентация нашей продукции;
 - Создание и реализация планов продаж для достижения целевых показателей;
 - Ведение отчетности в AmoCRM;

- Требования:**
- Идеальный кандидат должен обладать отличными коммуникативными и презентационными навыками, быть убедительным и нацеленным на результат.
 - Иметь проактивный подход, обладать сильной способностью строить и поддерживать отношения.

Выявлять потребность клиента и доносить ценность нашего продукта;

Знание государственного языка

Условия:

Фиксированный оклад 400 000 тенге (на руки)+бонусы от продаж;

График работы 5\2 с 08:30 до 17:30;

Официальное трудоустройство согласно ТК РК и мы гарантируем своевременную выплату заработной платы 5 го числа каждого месяца;

Корпоративы и тимбилдинги;

Постоянное обучение и возможности для карьерного роста;

Для выездов на встречи компания предоставляет услуги корпоративного такси;

Современный и комфортный офис со всем необходимым;

Удобное расположение офиса, красивый и уютный офис в центре города;

Если вы ориентированы на продажи, и хотите присоединиться к динамичной

ТРЕБОВАНИЯ К СОИСКАТЕЛЮ

Стаж по специальности	3 года
-----------------------	--------

Уровень образования	высшее
---------------------	--------

Знание языков	• Казахский - высокий уровень • Русский - высокий уровень
---------------	---

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ

- Планирование закупок и продаж товара
- Ведение переговоров с потенциальными покупателями
- Выявление и учет потенциальных покупателей
- Выявление потребностей покупателя
- Заключение сделки
- Анализ продаж и прибыльности отдельных товаров
- Управление продажами

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

- Адаптивность
- Ответственность
- Пунктуальность

- Стрессоустойчивость
- Аккуратность
- Доброжелательность
- Письменные коммуникативные навыки
- Мотивированность
- Поиск и анализ информации
- Инициативность
- Клиентоориентированность
- Критическое мышление
- Многозадачность

Водительские права

- В

ИНФОРМАЦИЯ О ПРЕДПРИЯТИИ

Количество работников	70
Контактное лицо	Баймаханова София Маратовна
Регион предприятия	г. Алматы / г. Алматы
Адрес предприятия	Жароков көшесі 189А