

Менеджер по продажам

Вакансия действительна с
24.09.2026 по 08.10.2026

Менеджер по продажам B2B

Торговля и складирование

РАБОТОДАТЕЛЬ

Товарищество с ограниченной
ответственностью "Central Asia Digital
Solutions"

Оплата труда	от 300 000 тенге
Условия	полный рабочий день, постоянная работа, нормальные условия труда
Количество вакансий	1

ИНФОРМАЦИЯ О ВАКАНСИИ

Регион	г. Алматы / г. Алматы
Должностные обязанности	Компания: Интегратор ИТ-решений и информационной безопасности Цель должности: Поиск и привлечение новых клиентов, развитие продаж ИТ-решений, оборудования, программного обеспечения и проектов по информационной безопасности. Основные обязанности: Активный поиск и привлечение новых клиентов (холодные звонки, встречи, рекомендации). Проведение переговоров с ЛПР (директора, ИТ-директора, службы безопасности, закупщики). Выявление потребностей клиента и передача задач пресейлу/техническим специалистам. Подготовка коммерческих предложений. Сопровождение сделок от первого контакта до подписания договора. Выполнение плана продаж. Развитие долгосрочных отношений с клиентами. Требования к кандидату: Опыт B2B-продаж от 1 лет. Желателен опыт продаж в сфере ИТ, телеком, системной интеграции, информационной безопасности или оборудования. Навыки проведения переговоров и презентаций. Умение самостоятельно искать клиентов и развивать базу. Опыт работы с тендерами будет преимуществом. Грамотная устная и письменная речь. Высокая самоорганизация и ориентация на результат. Личные качества: Активность и инициативность. Коммуникабельность. Ответственность. Стрессоустойчивость.

Нацеленность на достижение результата.

Условия:

График работы: 5/2.

Официальное трудоустройство.

Испытательный срок: 3 месяца.

Оклад + бонус от продаж.

ТРЕБОВАНИЯ К СОИСКАТЕЛЮ

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

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

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ

- Планирование закупок и продаж товара
- Ведение переговоров с потенциальными покупателями
- Выявление потребностей покупателя
- Анализ продаж и прибыльности отдельных товаров

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

- Адаптивность
- Гибкость мышления
- Дисциплинированность
- Логическое рассуждение

ИНФОРМАЦИЯ О ПРЕДПРИЯТИИ

Количество работников	2
-----------------------	---

Контактное лицо	Ташбаев
-----------------	---------

Регион предприятия	г. Алматы / г. Алматы
--------------------	-----------------------

Адрес предприятия	Байзаков көшесі 280 6 этаж,
-------------------	-----------------------------