

## **Менеджер по продажам пищевых ароматизаторов B2B**

### **Требования:**

- высшее образование (профильное технологическое приветствуется), можно экономическое, торговое или техническое;
- опыт работы от 2-х лет;
- уверенный пользователь ПК;
- готовность к командировкам (в среднем 1 раз в квартал);
- наличие автомобиля желательно;
- коммуникабельность, грамотно поставленная речь, стрессоустойчивость, порядочность, активность, инициативность, нацеленность на результат.

### **Обязанности:**

- изучение товара, конкурентов и рынка в целом;
- поиск потенциальных клиентов (холодные звонки, рекомендации, существующая база);
- презентация продукта, компании: выезд к клиенту для проведения первичных переговоров, сбора данных, выявление потребности (либо работа в этом направлении по телефону);
- предложение продукта: убеждение потенциального клиента в том, что это предложение наиболее выгодное (тестирование образцов, коммерческое предложение);
- подписание договора;
- организация доставки товара либо доставка товара;
- сопровождение клиента (постоянный процесс);
- работа с дебиторской задолженностью закрепленных клиентов.

### **Условия:**

- место работы: г. Воронеж, р-н ВОГРЭСа;
- график работы: с 9 до 18 часов;
- выходные дни: суб., вс.;
- соц.пакет ("белая" - 8-10,0 тыс.руб.);
- продолжительность испытательного срока: 3 месяца;
- оплата труда: на испытательный срок – 25-30,0 тыс.руб. в зависимости от квалификации + ГСМ + амортизация а/м (20% от ГСМ) + моб связь (500 руб.), после – 20-25,0 тыс.руб. в зависимости от квалификации + ГСМ + амортизация а/м (20% от ГСМ) + моб связь (500 руб.) + % от продаж.