

Менеджер по продажам (B2B) *(продажа смазочных материалов и расходных материалов для коммерческого транспорта)*

Требования:

- высшее образование, желательно техническое или агрономическое;
- опыт работы в активных продажах от 3-х лет, из них в сегменте B2B не менее 1-го года;
- уверенный пользователь ПК;
- навыки продаж, знание смазочных материалов желательно;
- наличие автомобиля обязательно;
- высокие коммуникативные навыки, настойчивость, выносливость, нацеленность на результат, лидерские качества.

Обязанности:

- поиск клиентов;
- подготовка к визиту (сбор информации, холодные звонки, подготовка КП);
- выезд к клиентам (по Воронежской области/возможно Тамбовской);
- переговоры с собственниками автотранспортных предприятий, главными инженерами (на уровне профессионала в смазочных материалах/ знание техники продаж на высшем уровне/уверенные переговоры);
- умение "дожимать" клиента;
- деловая переписка, заключение договора, документооборот;
- ведение клиента, контроль отгрузок, оплат.

Условия:

- место работы: п. Отрадное;
- график работы: с 9 до 18 часов;
- выходные дни: суб., вс.;
- трудоустройство по ТК РФ, компенсация ГСМ и моб. связи;
- продолжительность испытательного срока: 1-2 месяца;
- оплата труда: на испытательный срок – 30 тыс. оклад +10% прибыли (за вычетом расходов на доставку); план: 1-ый м-ц - 50,0 тыс. руб., 2-ой - 75,0 тыс. руб., 3-ий м-ц - 100,0 тыс. руб., оплата после испытательного срока – 30 тыс. оклад +10% прибыли (за вычетом расходов на доставку).