

Региональный представитель (торговля)

Требования:

- высшее техническое (в приоритете геодезическое) образование;
- опыт работы в аналогичной должности от 3-х лет, опыт управления командой от 5 человек не менее 3-х лет; опыт открытия и развития компании "с нуля" (как преимущество); отличные знания и навыки в области продаж, клиентского сервиса, управления сотрудниками и ресурсами, организации работы подразделения;
- продвинутый пользователь ПК, знание программы 1С: Предприятие 8.2;
- желательно знание технического английского;
- лидерство, порядочность, самоконтроль и психологическая устойчивость, настойчивость в достижении целей, приятный в общении, грамотная речь, коммуникабельность, способность работать в режиме многозадачности, принимать ответственные решения, активная жизненная позиция, умение решать конфликтные ситуации, умение работать в команде, целеустремленность.

Обязанности:

- запуск и развитие представительства с нуля;
- общее управление представительством (персонал, продажи, маркетинг, бизнес-процессы, качество услуг);
- обеспечение бесперебойного функционирования представительства;
- взаимодействие с заказчиками, поиск и ведение переговоров с потенциальными клиентами, выстраивание долгосрочных отношений, развитие продаж на закрепленной за представительством территории (области: Воронежская, Липецкая, Курская, Тамбовская, Белгородская, Орловская);
- выполнение плана продаж.

Условия:

- место работы: г. Воронеж, центр;
- график работы: понедельник - четверг с 9.00 до 18.00, пятница с 9.00 до 17.00;
- выходные дни: суб., вс.;
- соц.пакет, обеды, служебный а/м, мобильная связь;
- продолжительность испытательного срока: 3 месяца;
- оплата труда: на испытательный срок – 65,0 тыс.руб. + премии, после – около 100,0 тыс.руб. (65,0 тыс.руб. + квартальные и годовая премии).