

Ведущий специалист коммерческого отдела



Обязанности:

- поиск и привлечение новых заказчиков в сегменте B2B (промышленные и корпоративные клиенты);
- выстраивание и развитие долгосрочных отношений с ключевыми клиентами;
- анализ рынка, выявление перспективных проектов (котельные, газоснабжение, энергоцентры, модернизация инженерных систем);
- участие в подготовке коммерческих предложений совместно с техническими специалистами и проектным отделом;
- ведение переговоров с заказчиками на уровне технических и коммерческих служб;
- сопровождение сделки от первичного контакта до подписания договора;
- участие в тендерах и конкурсных процедурах (подготовка коммерческой части);
- формирование и ведение базы клиентов, отчетность по воронке продаж;

Требования:

- опыт работы от 3 лет; в промышленности, строительстве и теплоэнергетике;
- уверенный пользователь ПК (CRM, Excel, 1С);
- понимание и продвижение промпредприятия, знание основ маркетинга;

Условия:

- место работы: г. Воронеж, остановка "Рабочий Проспект";
- график работы: 5/2 с 8:30-17:30;
- испытательный срок: 1 месяц;
- оплата труда: на испытательном сроке - 80,0 тыс. руб. на руки, после - от 80,0 тыс. руб. оклад + % от заключенных Договоров;
- соцпакет.