

Менеджер по продажам радиоэлектронных компонентов (B2B)



Обязанности:

- холодный обзвон предприятий, использующих радиоэлектронные комплектующие в производстве;
- получение заявок и обработка их;
- поиск нужной комплектации в наличии и под заказ на известных нам ресурсах;
- внесение заказа (и всей информации по закупке) в программу и выставление счета;
- получение обратной связи от клиента по счету;
- заключение договора, обсуждение его условий;
- работа с транспортными компаниями и курьерскими службами по получению комплектации от поставщиков и доставки ее заказчику;
- контроль получения заказа клиентом, контроль приемки комплектации по заказу;
- работа с рекламациями;
- отработка списка потребности по торгам: поиск комплектации, внесение информации в программу;

Требования:

- опыт от 3-х лет в продажах и закупках радиоэлектронных комплектующих;
- уверенный пользователь Word, Excel; опыт работы в почтовых программах, 1с бухгалтерия (выставление счетов), интернет (поиск информации);
- наличие рабочей клиентской базы в сфере радиоэлектроники;
- самоконтроль, обязательность, поставленная речь, умение работать с большим объёмом информации, умение справляться с многозадачностью, стрессоустойчивость;

Условия:

- место работы: г. Воронеж, Центральный р-н;
- график работы: 5/2, пн-чт 09:00-17:00, пт 09:00-15:00;
- испытательный срок: 3 месяца;
- оплата труда: на испытательном сроке - не менее 90 тыс. руб. на руки, после - 120-200 тыс. руб. на руки (оклад 50 тыс. руб. + 5% от личного дохода + 1% премия от личного дохода при выполнении плана);
- оформление по ТК РФ.