

Менеджер отдела продаж

Обязанности:

- работа с сетевыми клиентами и с оптом в регионах
- поиск новых клиентов
- увеличение продаж у действующих клиентов
- работа с дебиторской задолженностью, документацией
- планирование промо-активностей, маркетинга
- оптимизация и расширение ассортимента
- поддержание постоянных отношений с клиентами
- заключение договоров
- составление отчетности, анализ
- иная деятельность для развития продаж в компании

Требования:

- успешный опыт в продажах от 2 лет, с сетевыми клиентами, желательно с продуктами питания (мясо, колбаса)
- налаженные контакты с федеральными сетями, оптовыми покупателями в регионах
- знание ПК на уровне продвинутого пользователя (1С-обязательно)
- ответственность, коммуникабельность, самоорганизация, активность
- навыки постановки, контроля целей,
- способность действовать в режиме многозадачности, работать на результат

Условия:

- рабочий день с 9:00 до 18:00 в будни, суббота с 9:00 до 16:00 (2 субботы в месяц)
- корпоративный транспорт от м. Домодедовская, ж/д станции Домодедово
- корпоративное питание в офисе, чай, кофе
- компенсация затрат на бензин
- иногородним предоставляется общежитие