

# Менеджер по продажам в сегменте HoReCa

## **Обязанности:**

- работа с сегментом HoReCa (кафе, рестораны, столовые, бюджетные организации)
- развитие и активный поиск новых клиентов
- увеличение объема продаж, ассортимента у действующих клиентов
- работа с дебиторской задолженностью, документацией
- планирование промо-активностей, маркетинга
- оптимизация и расширение ассортимента
- заключение договоров на поставку, контроль отгрузки
- составление отчетности, анализ продаж, анализ конкурентов
- составление планов и выполнения их
- участие в тендерах для развития продаж в компании
- иная деятельность для увеличения объема компании, представленности на рынке.

## **Требования:**

- успешный опыт в продажах от 2 лет, обязательно с продуктами питания (желательно - мясо, колбаса)
- наличие базы клиентов в сегменте или способности ее создать, желание работать с «0»
- знание ПК на уровне продвинутого пользователя (1С-обязательно, EXCEL)
- ответственность, коммуникабельность, самоорганизация, активность
- навыки постановки целей, контроль 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 (по графику 1 или 2 в мес.)
- корпоративный транспорт от м. Домодедовская, ж/д станции Домодедово
- корпоративное питание в офисе, чай, кофе
- желательно наличие автомобиля
- компенсация затрат на бензин