

Менеджер по продажам в сегменте HoReCa

Обязанности:

- Работа с сегментом HoReCa (гостиницы, рестораны, кафе).
- 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:

- Бесплатное корпоративное питание, чай, кофе.
- Корпоративный транспорт от м. Домодедовская, ж/д станции Домодедово.
- Рабочий день с 9:00 до 18:00 в будни, суббота с 9:00 до 16:00 (по графику 1 или 2 в мес.).
- Желательно наличие автомобиля. Компенсация затрат на бензин.
- Иногородним предоставляется общежитие.
- З/пл обсуждается с успешным соискателем после собеседования.