



ПРОИЗВОДСТВО СПЕЦАВТОМОБИЛЕЙ

Менеджер по продажам (коммерческий транспорт/спецтехника)

от 60 000 ₺ на руки

Требуемый опыт работы: 3–6 лет

Полная занятость, полный день

Обязанности:

- Организация и ведение продаж;
- Поиск потенциальных клиентов;
- Работа с впервые обратившимися клиентами;
- Ведение коммерческих переговоров с клиентами в интересах организации;
- Оперативное реагирование на информацию, поступающую от клиентов;
- Осуществление продаж, выполнение утвержденных планов;
- Контроль выполнения продаж. Отчетность 1 раз в месяц.

Требования:

- Образование – высшее (оптимально – техническое);
- Опыт продаж не менее 3 лет;
- Желателен опыт работы в сфере автомобильной спецтехники;
- Знание автомобильного рынка грузовых автомобилей;
- Умение дружить с покупателем, быть интересным покупателю и искренне интересоваться покупателем;
- Готовность к командировкам;
- Знание программ MS Word, Excel, Outlook;
- Сообразительность, вдумчивость и чувство юмора;
- Аккуратность, ответственность;
- Активная жизненная позиция.

Условия:

- Стабильная заработная плата со строгим соблюдением сроков выплаты;
- Работа в красивом, уютном офисе;
- Молодой и дружный коллектив;
- Большой человеческий и производственный потенциал;
- Огромные перспективы, заключающиеся в наших смелых планах на будущее, возможности карьерного роста и профессионального развития;
- Корпоративные программы обучения: повышение квалификации, профессиональная подготовка и др.
- Пятидневная рабочая неделя с 8-00 до 17-00 (выходные- суббота и воскресенье);
- Должностной оклад + KPI + % с продаж;
- Заработная плата по результатам собеседования;
- Трудоустройство согласно ТК РФ
- Испытательный срок 3 месяца;
- Соц. пакет (оздоровительный центр: баня, хатха-йога) для сотрудников бесплатно; Компенсация мобильной связи;
- Скидка 15% в столовой для сотрудников завода
- Наш завод расположен в Нижнем Новгороде на пересечении пр. Гагарина и ул. Ларина (20 минут до центра на машине);
- Корпоративные мероприятия;
- Новогоднее поздравление и сладкие подарки для детей сотрудников;
- Защита от мобилизации;
- Вводится система добровольного медицинского страхования (ДМС).

Навыки:

- B2B Продажи
- Ведение переговоров
- Документальное сопровождение
- Активные продажи
- Деловой этикет

 **+7 903 8481713** с 8-00 до 17-00

 [**kny@promavto.net**](mailto:kny@promavto.net)

 **+7 903 8479785** доб.900

 **г. Нижний Новгород
ул. Заовражная д. 7а**

[Вакансия на hh.ru](https://hh.ru)