

Менеджер по продажам

от 4 500 000 до 5 000 000 сум на руки

ИП ООО VIK Engineering

Требуемый опыт работы: 1–3 года

Полная занятость, полный день

Обязанности:

- Работа с клиентами: телефонные звонки, переговоры;
- Подготовка тендерной документации, проработке технико-коммерческих вопросов на этапе подготовки к заключению договоров. Представление интересов организации во взаимоотношениях (в том числе на выездных совещаниях) с клиентами на уровне ведущих технических специалистов;
- Мониторинг актуальных потребностей заказчиков
- Разбор, регистрация, распределение и перенаправление корреспонденции в электронном и бумажном формате;
- Сортировать входящие документы по важности, регистрировать все, подлежащие регистрации.
- Подготовить документы, которые должны срочно просмотреть представители руководства,
- Подготовить коммерческих предложений;
- Подготовить договоров;
- Регистрация договоров в системе Е-контракт;
- Контролировать ход документа, переданного к исполнению;
- Вести компьютерную базу документов;
- Обрабатывать и отправлять адресатам исходящие документы;
- Проведение первичных переговоров с клиентами.
- Проведение презентации продукта или услуг клиенту.
- Согласование с заказчиком и финансовыми службами индивидуальных цен.
- Обеспечение подписания договора с заказчиком.
- Работа с CRM-системой (Bitrix24)
- Подготовление ежемесячных отчетов о проделанной работы
- Планирование объемов продаж на будущие периоды.
- Подготовка презентационных и раздаточных материалов и т.д.

Требования:

- высшее образование;
- уверенное владение ПК; специальными программами (word, excel etc);
- порядочность, доброжелательность;
- аналитические способности;
- коммуникабельность и стрессоустойчивость;
- способность концентрировать внимание на решении конкретной задачи;
- умение работать в режиме многозадачности;
- знание английского и русского языка;
- опыт продаж;
- опыт работы в e.harid, xt.harid и cooperation;
- готовность к командировкам и мобильной работе;
- способность самостоятельно выстраивать конструктивные отношения в рамках делового общения;
- направленность на результат вкпе со способностью концентрироваться на процессе;
- понимание и знание специфики рынка.

Условия:

- Заработная плата по модели fix и flex (бонус от продажи), возможность самостоятельно влиять на конечную цифру;
- Место работы: г. Ташкент + командировки по регионам Узбекистана и за рубежом;
- График работы Пн-Пт 9.00-18.00;
- Испытательный срок: 3 месяца.

Ключевые навыки

Русский — C2 — В совершенстве

Английский — C1 — Продвинутый

Узбекский — C2 — В совершенстве

Деловое общение

Телефонные переговоры

Ведение переговоров

Деловая переписка

Заключение договоров

Деловой этикет

Английский язык

Ориентация на результат

Мониторинг рынка

Деловая корреспонденция

Подготовка коммерческих предложений

MS PowerPoint

CRM

Навыки презентации

Электронный документооборот

Bitrix24

Оценка потребностей клиентов

Навыки переговоров

Бумажный документооборот

Согласование договоров

Деловая коммуникация

русский язык

узбекский язык

подготовка документов для участия в тендерах

Многозадачность

Умение работать в режиме многозадачности

подготовка технико-коммерческих предложений

Адрес

Ташкент, улица Садыка Азимова, 1/28