

Руководитель группы торговых представителей

Алматы, Казахстан

Обязанности:

- Обеспечение выполнения плана продаж (первичные/вторичные).
- Развитие продаж продукции компании на территории через существующих дистрибьюторов.
- Обеспечение запланированных показателей по дистрибуции, развитие доли рынка.
- Управление товарными запасами продукции у дистрибьюторов, исключении ситуаций временного отсутствия продукции.
- Формирование отчетов о продажах, деятельности конкурентов.
- Участие в разработке стратегического и операционного планов подразделения.
- Управление дебиторской задолженностью.
- Управление торговой командой (универсальные и смешанные команды дистрибьюторов).

Требования:

- Опыт управления продажами не менее 1, 5 лет.
- Опыт управления торговой командой .
- Уверенный пользователь ПК.
- Навыки ведения переговоров, навыки эффективной презентации, навыки прямых продаж.
- Личный автомобиль.

Условия:

- Работа в стабильной развивающейся компании.
- Официальное трудоустройство, гарантии и льготы согласно ТК РФ.
- Социальный пакет: компенсация сотовой связи, ГСМ

Цена: Договорная

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: --

Омарова Каракат

87714536032