

## **Менеджер по продажам:**

### **Обязанности:**

- Самостоятельное проведение поиска клиентов, нацеленность на результат;
- Организация и ведение продаж продукции компании;
- Умение вести переговоры по телефону и при встречах, грамотно презентовать продукцию;
- Умение работать в команде, способность к обучению;
- Планирование и проведение аналитической работы;
- Сопровождение всего цикла продажи;
- Контроль за отгрузками товара и ведение деловой переписки с поставщиками и клиентами.

### **Требования:**

- Умение продавать будет большим “+”;
- Опыт работы в продаже оборудования (внедрения проектов и подтвержденных успешных продаж);
- Образование высшее
- Знание английского выше среднего (письменного и разговорного);
- Понимание технической документации;
- Знание CRM;
- Знание документооборота при отгрузках товара;
- Минимальный стаж работы 8 лет. Последнее место работы сроком не менее 2-х лет;
- Наличие водительских прав и автомобиля;
- Возраст 28-35 лет;
- Аккуратность, дисциплинированность, высокий уровень самоорганизации;

### **Условия:**

- Ставка + прогрессивная бонусная система;
- Компенсация мобильных переговоров, ноутбук;
- Трудоустройство согласно законодательства РК;
- Испытательный срок 3 месяца;
- Быть готовым к командировкам как в Казахстане, так и за его пределами;
- Быть готовым работать сверхурочно;
- Пятидневка.

**Адрес:** Алматы, улица Навои, БЦ «Навои»  
Тел: +7 727 302 60 10

**Уровень заработной платы:** Оклад (от 200 000 тенге)

**Тип занятости:** Полная занятость, полный день, 40 часов в неделю.

Высылать резюме на e – mail: [office@iftpd.com](mailto:office@iftpd.com)