

Менеджер по продажам электротехнической продукции (КТП, БКТП)

Санкт-Петербург

Требуемый опыт работы: 3–6 лет

Полная занятость, полный день

Обязанности:

- активный, самостоятельный поиск и привлечение новых заказчиков электротехнической продукции собственного производства (распределительные устройства: 0,4 кВ, 6(10), 20, 35 кВ. Блочно- модульные здания (БМЗ), КТП, БКТП)
- подготовка технико-коммерческих предложений
- ведение деловой переписки
- проведение презентаций по выпускаемой продукции
- подбор оптимальных технических решений для реализации проектов
- участие в тендерах
- согласование и подписание договоров
- сопровождение договоров в ходе их исполнения
- контроль дебиторской задолженности
- еженедельный отчет о проделанной работе Коммерческому директору
- выполнение поставленного плана продаж

Командировки в регионы России.

Требования:

Знание рынка электротехнической продукции (распределительные устройства: 0,4 кВ, 6(10), 20, 35 кВ. Блочно- модульные здания (БМЗ), КТП, БКТП.

Высшее техническое образование.

Коммуникабельность и отличные коммуникативные навыки (грамотная речь, умение четко формулировать мысль, навыки ведения переговоров, навыки деловой переписки).

Позитивность, энергичность, открытость, умение производить благоприятное впечатление и располагать к общению. Аккуратный внешний вид.

Условия:

- Работа на электротехническом Предприятии;
- Официальное оформление в соответствии с ТК РФ;
- Заработная плата (по итогам собеседования);
- Компенсация питания; Оплата мобильной связи;
- График работы: 5/2, с 9.00 до 17.30;
- Полная занятость
- Испытательный срок 3 месяца

Место работы: **м. Чернышевская** (10-15 мин. пешком).

Ключевые навыки

Деловое общение

Деловая переписка

Активные продажи

Грамотная речь

Проведение презентаций

Контактная информация

Ольга Владимировна

+7 (921) 1839260

kolesova@enmod.ru