

МЕНЕДЖЕР ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ

В нашей компании открыта вакансия «Менеджер обслуживания клиентов», и мы приглашаем Вас стать частью большой команды!

ЧТО ПРЕДСТОИТ ДЕЛАТЬ?

- Консультировать клиентов (физические и юридические лица) при выборе технического оборудования в торговом зале и по телефону.
- Развивать существующую клиентскую базу, выстраивать долгосрочные партнерские отношения с потенциальными и «потерянными» клиентами.
- Обрабатывать заявки на поставку оборудования, готовить коммерческие предложения, договора и отгрузочные документы.
- Отслеживать сроки и суммы оплат покупателей.
- Подбирать и выдавать товар клиентам.

ЧТО ПОТРЕБУЕТСЯ ОТ ВАС?

- Готовность изучать электротехнику, инженерную сантехнику, крепеж и системы безопасности, желание стать грамотным специалистом в технической сфере.
- Развитые коммуникативные навыки, умение слышать и договариваться с клиентом.
- Опыт работы в продажах и/или техническое образование будет являться преимуществом.
- Если у Вас нет опыта работы, но есть большое желание развиваться в сфере продаж, мы готовы предложить возможность обучения с нуля!

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ:

- Работу в стабильной компании, лидере на рынке электротехники (30 лет успешной работы).
- Официальное трудоустройство с первого дня работы. Все предусмотренные законом гарантии и льготы.
- «Белую» заработную плату: оклад, надбавки за квалификацию, бонус от продаж, премии от поставщиков.

- Прозрачную систему оценки результатов с возможностью влиять на увеличение своего дохода.
- Гибкий график работы.
- Выстроенную систему обучения по продукции и технологиям продаж.
- Возможности карьерного роста в рамках компании. Программы подготовки кадрового резерва.
- Регулярные медицинские осмотры за счет Компании.
- Дополнительные скидки сотрудникам на продукцию компании. Подарки для сотрудников на праздники и дни рождения, подарки детям на Новый Год, регулярное проведение конкурсов для сотрудников и детей.
- Работу в дружном коллективе профессионалов.

КАРЬЕРА



ОТКРЫТЫ ВАКАНСИИ



Добро пожаловать в ЭТМ!

Контактный номер



HR-менеджер Олеся 8 (927) 260-47-40

HR-отдел 8 (800) 775-17-71

mailto:dialog@etm.ru

www.etm.ru

МЕНЕДЖЕР ОПТОВЫХ ПРОДАЖ

Компания ЭТМ – ведущий поставщик оборудования (электротехника, слаботочные системы, инженерная сантехника, крепеж, инструмент) для проведения строительно-монтажных работ.

В команду ЭТМ ведется подбор менеджера по продажам, ориентированного на B2B продажи.

ЧТО ПРЕДСТОИТ ДЕЛАТЬ:

- Выстраивать взаимодействие как с существующими клиентами, так и привлекать новых;
- Проводить переговоры с техническими специалистами, службой снабжения предприятия, руководителями организации;
- Выявлять потребности клиентов в оборудовании, консультировать по техническим и коммерческим вопросам, осуществлять подбор необходимого оборудования;
- Проводить очные и телефонные переговоры с клиентами, готовить коммерческие предложения и развивать продажи всего ассортимента компании, презентовать сервисы и услуги компании;
- Заключать договоры, развивать долгосрочные отношения с клиентами, сопровождать на всех этапах взаимодействия: консультации, контроль отгрузок, оплаты, работа с рекламациями;
- Работать с проектной документацией.

ЧТО ПОТРЕБУЕТСЯ ОТ ВАС:

- Высшее или среднее профессиональное образование (желательно техническое);
- Опыт B2B продаж электротехнической продукции, инженерной сантехники, слаботочных систем и крепежа будет преимуществом;
- Готовность изучать ассортимент компании, получать экспертные знания по продукции Компании;
- Хорошие навыки делового общения, ведения переговоров;
- Обучаемость, способность к работе с большим объемом информации;
- Готовность к разъездному характеру работы.

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

- Работу в стабильной компании, лидере на рынке – 30 лет успешной работы перспективы карьерного роста;
- Оформление по ТК РФ, своевременную «белую» заработную плату, все предусмотренные законом гарантии и льготы;
- Комфортный и удобный офис, а также график работы с 09:00 до 18:00, пятница до 17:00;
- Прозрачную систему мотивации: оклад + % от продаж + целевые премии.
- Дополнительные конкурсы и мотивацию от мировых поставщиков (премии, призовые поездки);
- Компенсацию затрат за использование транспорта и сотовой связи;
- Уникальную программу обучения для повышения квалификации (обучение продукту, тренинги по продажам, доступ к внутренней обучающей платформе);
- Развитую корпоративную культуру и доброжелательный коллектив (спортивные и культурные события, конференции, конкурсы для лучших менеджеров с ценными призами, подарки сотрудникам на праздники и дни рождения).

АДМИНИСТРАТОР ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Компания ЭТМ – ведущий поставщик электротехнического оборудования, слаботочных систем, инженерной сантехники, крепежа и инструмента.

В команду ЭТМ ведется подбор администратора отдела продаж.



ОБЯЗАННОСТИ:

- Обработка заявок от клиентов на поставку оборудования;
- Оформление счетов, отгрузочных документов клиенту;
- Взаимодействие с клиентами (телефонные переговоры) по вопросам согласования условий сделки и доставок;
- Формирование коммерческого предложения для клиента совместно с менеджером по продажам.

ТРЕБОВАНИЯ:

- Образование: высшее, средне-специальное (техническое будет являться преимуществом);
- Уверенный пользователь ПК
- Опыт работы с клиентами (консультации, продажи) желательно

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

- Работу в стабильной компании, лидере на рынке электротехники (30 лет успешной работы).
- Оформление по ТК РФ, своевременную «белую» заработную плату, все предусмотренные законом гарантии и льготы.
- Комфортный и удобный офис, а также график работы с 09:00 до 18:00, пятница до 17:00;
- Прозрачную систему мотивации: оклад + % от продаж + целевые премии.
- Дополнительные конкурсы и мотивацию от мировых поставщиков электротехнических товаров.
- Компенсацию затрат за использование сотовой связи.
- Уникальную программу обучения для повышения квалификации (обучение продукту, тренинги по продажам, доступ к внутренней обучающей платформе).
- Развитую корпоративную культуру и доброжелательный коллектив (спортивные и культурные события, конференции, конкурсы для лучших менеджеров с ценными призами, подарки сотрудникам на праздники и дни рождения).