

ВАКАНСИЯ

Ведущий специалист по развитию дилерской сети

Обязательно с опытом продаж компрессорного оборудования

Ключевые задачи:

1. Развивать существующих дилеров
2. Поиск и привлечение новых дилеров

Что предстоит делать:

1. Проводить переговоры о сотрудничестве с владельцами бизнесов, Генеральными директорами,
2. Заключать договора
3. Поддерживать постоянные коммуникации с дилерами:
 - a. для организации максимально удобного процесса взаимодействия с нашей компанией,
 - b. обеспечения лояльности дилеров
 - c. мотивирования их к достижению заданных показателей,
 - d. для повышения качества работы с дилерами
 - e. оказания технических консультаций дилерам
 - f. проведения обучений менеджеров по продажам (наших и дилеров);
 - g. ездить в командировки (20% рабочего времени)
4. работать с контентом (сайт, образцы ТКП, продающие листовки, сравнительные таблицы и т.д.);
5. готовить отчеты и предоставлять аналитику.

Ваша команда:

Руководитель направления компрессорного оборудования (Ментор и руководитель)

Менеджеры по работе с дилерами

Департамент маркетинга

Условия:

- Вознаграждение, состоящее из окладной части и при условии выполнения финансовых показателей – премиальной части (ВСЕ ОФИЦИАЛЬНО)
- Повышенные суточные в командировке
- Повышенная ЗП в командировках
- Обучение продукту, в том числе и на производстве зарубежных поставщиков (Италия)

- Помощь в продвижении со стороны департамента маркетинга (организация вебинаров, семинаров, акций и т.п.)
- Профессиональная команда для съемки видео (режиссер, оператор, монтажер)
- Огромное количество он-лайн курсов из корпоративной библиотеки
- Основное рабочее место - офис класса В
- Коллектив с созидательными ценностями
- Корпоративные мероприятия: Новый Год, День рождения компании, праздник весны, Пятерочка, премия «Создаем с любовью», Вкусняхи без повода, Летняя пятница и другое

Для успеха в этом направлении требуется:

- опыт работы в области поставок компрессорного оборудования или оборудования для подготовки сжатого воздуха не менее 3-х лет
- знание рынка компрессорного оборудования и оборудования для подготовки сжатого воздуха;
- знание техники продаж, коммуникабельность, позитивный настрой и активная жизненная позиция;
- обучаемость, исполнительность, методичность.
- опыт работы по развитию дилерской сети желателен
- знание английского (технический) - приветствуется