

Вакансия



МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ СУПЕРКОНЦЕНТРАТОВ г. МОСКВА ДЕПАРТАМЕНТ ПЛАСТИКОВ И РТИ

ОСНОВНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ:

- Поддержание и развитие продаж вверенной группы продуктов.
- Поддержание партнёрских отношений с клиентами.
- Анализ рынка сбыта в МСК ЦФО, регулярное информирование руководителя об изменениях на рынке, существенных изменениях в регионе.
- Выполнение плана продаж.
- Контроль дебиторской задолженности клиентов.
- Формирование клиентской базы по своим группам продуктов и постоянное ее расширение.
- Выполнение всех задач, распоряжений, указаний Руководителя направления, а также требований ведущих менеджеров по Продуктам.
- Формирование прогнозов продаж по своей группе продуктов.
- Регулярное и заблаговременное планирование закупок по своим группам продуктов и предоставление их ведущему менеджеру по соответствующей группе продуктов.
- Поддержание необходимого запаса товара на складе в соответствии с правилами компании, указаниями руководителей.
- Формирование отчётов по продажам, по складу, по задолженности и других, установленных в компании видов отчетности.
- Участие в выставках, семинарах и других мероприятиях, проводимых компанией.
- Командировки.

ТРЕБОВАНИЯ:

- Высшее образование (предпочтительно химическое)
- Опыт работы в продажах от года (предпочтительно – **мастербатчи**)
- **Знание рынка сбыта по производителям полимерных продуктов**

УСЛОВИЯ:

- Официальное оформление в штат
- Конкурентная зарплата (фиксированная часть + % с продаж)
- Отличные условия труда: комфортный офис, дружный коллектив
- Возможности карьерного роста и заработка

Резюме направляйте на: job@utsrus.com