|  |
| --- |
| В Компанию ООО «Спарта» требуется **Менеджер по продажам** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ с перспективой стать **Руководителем отдела продаж.**  **Компания ООО «Спарта» это:**   * *Поставщик оборудования лучших мировых и российских производителей в области климатического оборудования (отопление, вентиляция и кондиционирование) на эксклюзивных условиях: оптовая и розничная продажа оборудования;* * *Инжиниринговая компания: поставка, проектирование, монтаж и обслуживание систем вентиляции, кондиционирования и отопления. Реализация объектов «под ключ» любой сложности. Мы – НЕ ПОСРЕДНИКИ!*   **Плюсы работы в Компании:**   * *Компания имеет большую квалификацию и работает с 2009 года;* * *Благодаря широкому спектру оборудования и направленности на промышленные объекты в Компании отсутствует сезонность;* * *Компания всегда готова предоставить любую информационную поддержку для получения новых знаний (книги‚ курсы повышения квалификации (в т.ч. и платные за счет Компании)).* * *Компания активно развивается. Благодаря этому Вы имеете возможность реального карьерного роста (зам.руководителя отдела продаж, руководитель отдела продаж, директор по продажам, генеральный директор).* * *Компания готова вкладывать силы и средства в Ваше развитие.* * *Компания всегда объективно оценивает работу и поощряет за результаты.* * *Отсутствие предела возможного заработка. Компании нужно, чтобы Вы зарабатывали не менее 100 000, есть все условия для этого. У нас прямая зависимость от Вашего дохода;* * *В Компании нет разграничений для новых сотрудников по размеру сделок («новичок» может с самого первого дня вести сделки с 6-8 нулями).* * *Руководство компании всегда учитывает мнение и пожелания сотрудников. Одна из целей компании – максимально удобная работа для менеджера, слаженная работа всех отделов.*   **Если Вы желаете много зарабатывать, готовы для этого отдаваться работе на 110%, постоянно развиваться, иногда работать внеурочно, работать только на результат‚ то мы рады пригласить Вас в амбициозный проект, где Вы сможете максимально себя реализовать.**  **Внимание: если Вы лентяй, хотите «просиживать» в офисе с 9 до 18, не готовы «впахивать» по полной, постоянно развиваться, то не тратьте, пожалуйста, наше время. Желающих много, нужно давать зарабатывать тем, кто этого достоин.**  **Если Вы привыкли работать, что на запрос клиента просто подготовить коммерческое предложение, выслать клиенту и на этом закончить, то Вам явно не в нашу Компанию**. **Большие контракты только с этого начинаются, потом всеми официальными и неофициальными методами нужно выходить на результат, напрямую или в обход. Нужно уметь договариваться и выходить на нужных людей! Мы научим, если что-то не знаете**!  **Обязанности:**   * Продажа *оборудования систем кондиционирования‚ вентиляции и отопления‚ а также сопутствующих услуг (проект, монтаж‚ пуско-наладка‚ обслуживание) на объекты;* * Обработка входящих звонков и запросов * Консультации клиентов по подбору оборудования; * Ведение и оформление сделок (документооборот)‚ контроль дебиторской задолженности‚ контроль оплаты‚ контроль отгрузки‚ контроль документооборота; * Ведение переговоров на всех уровнях принятия решений; * Выставление и согласование коммерческих условий‚ подготовка и защита технико-коммерческих предложений‚ заключение договоров, выезды на встречи; * Подготовка отчетности по продажам; * Выполнение плановых целевых показателей и персональных задач; * Фиксация всего процесса взаимоотношений с клиентами в корпоративной системе.   **Требования:**   * Опыт работы в сфере продаж от трех лет (обязателен); * Опыт работы в сфере продаж систем ОВиК (вентиляции‚ кондиционирования‚ кондиционеров, отопления) желателен. * ПК - уверенный пользователь. Навыки работы в 1С, Excel * Активность‚ энергичность‚ нацеленность на результат‚ организованность‚ планирование, желание заработка больших денег; |