

Название должности	Ведущий менеджер по продажам металлообрабатывающего инструмента в г. Санкт-Петербург
Подразделение	Коммерческий отдел
Функциональные обязанности	<p>Продажа металлорежущего инструмента (металлообрабатывающего оборудования) в сегменте B2B:</p> <p>Телефонные переговоры с потенциальными клиентами;</p> <p>Проведение встреч с клиентами;</p> <p>Выявление потребностей клиентов;</p> <p>Согласование условий сотрудничества;</p> <p>Заключение договоров;</p> <p>Ведение существующей клиентской базы, сопровождение существующих заказов, отгрузок на предприятия.</p> <p>Активный поиск новых потенциальных клиентов;</p> <p>Командировки в регионе (50% -80% рабочего времени).</p>
Образование	ОБЯЗАТЕЛЬНО! Высшее техническое образование - Факультет "Технология машиностроения"
Опыт работы	От 1 до 3 лет
Личные качества	<ul style="list-style-type: none"> - активность; -способность быстро устанавливать контакт с клиентами; -умение поддерживать контакт с постоянными клиентами на протяжении всего периода сотрудничества; -знание продукта и способность грамотно и доступно рассказывать о его преимуществах
Дополнительные требования	<ul style="list-style-type: none"> -опыт работы по продажам режущего инструмента, либо опыт работы на предприятии в должности, связанной с применением режущего инструмента; - знание технологии металлообработки и станочного оборудования; - знание рынка промышленных предприятий региона; - готовность к командировкам
Условия работы	
Социальный пакет	<ul style="list-style-type: none"> - корпоративная мобильная связь; - ДМС; - компенсация ГСМ; - в случае необходимости аренда квартиры
Испытательный срок	3 месяца
График работы	С 8.30 до 17.30. Выходные: дни суббота, воскресенье