**Менеджер по продажам**

**Обязанности:**

* Обработка входящих звонков от клиентов:
* Консультирование существующих клиентов по продуктам и услугам компании;
* Переговоры, выявление потребностей клиентов, формирование коммерческих предложений и доведение работы с клиентом до сделок;
* Заключение договора, контроль реализации сделок и полная ответственность за удержание и развитие клиентов.
* Активные продажи: поиск и привлечение новых клиентов, ведение переговоров по телефону, проведение встреч;
* Составление плана закупок: поддержание склада, прямые поставки клиентам по контрактам, VMI;
* Сбор маркетинговой информации по состоянию рынка, гибкость в планировании закупок/продаж и при формировании линейки продукции;
* Своевременное информирование клиентов обо всех изменениях в ассортименте, ценах, тенденциях, сезонности, стимулирование спроса;
* Контроль и планирование действий подчинённых сотрудников (бэкофис) в соответствии с их должностными инструкциями;
* Ведение необходимой отчетности, работа в системе Битрикс 24;
* Организация и участие в профильных выставках, согласно принятых правил компании;
* Выполнение индивидуального плана продаж. Выполнение kpi показателей.

**Требования:**

* Ориентация на продажи, клиентоориентированность и клиентоцентричность;
* Успешный опыт в активных продажах от 3х лет;
* Опыт в проведении переговоров, презентаций, заключении крупных/долгосрочных контрактов;
* Английский (устный, письменный) – уровень intermediate.
* Уверенный пользователь ПК (Power Point, Excel, Outlook).

**Условия:**

* Конкурентоспособная заработная плата;
* Полный рабочий день с 9 (10) до 18.00 (19);
* Обеды в офисе;
* Командировки до 30% времени;
* Оплачиваемый отпуск и больничный;
* Удобное месторасположение офиса – 7 минут ходьбы от м. Серпуховская или Павелецкая;
* Прекрасная возможность профессионального и карьерного роста;
* Молодой творческий и дружный коллектив.