



Приватне акціонерне товариство «Асфальтобетонний завод «АБ Столичний»
вул. Новопирогівська, 60
м. Київ, 03045
тел.: (044) 300-29-04, (067) 243-19-62
Код ЄДРПОУ 04012321, ПІН 040123226509
e-mail: office@ab-stolichny.com.ua, sales@ab-stolichny.com.ua
web: <https://ab-stolichny.com.ua>

Менеджер з АКТИВНИХ ПРОДАЖІВ, а саме бетонних сумішей, асфальт, бітумна емульсія, розпродаж залізобетонних виробів.

ПРАТ «АБ СТОЛИЧНИЙ» (м. Київ) — це завод-виробник з історією, що охоплює понад 75 років неперервного розвитку в галузі дорожнього будівництва.

Ми — лідер з виробництва асфальту, завод-виробник: бетон, залізобетонні вироби та конструкції, бітумної емульсії, мінерального порошку.

Наш завод входить в фінансово-промислову групу «ТАС».

Ми з радістю запрошуємо долучитися до нашої команди **Менеджера з активних продажів**.

Основні вимоги:

- Вища освіта (бажано напрямки спеціальностей: будівництво, інженерія, економіка та менеджмент)
- Досвід у напрямку активних продажів від 3-х років;
- Вміння будувати довгострокові відносини з клієнтами;
- Високий рівень комунікаційних навичок, вміння переконувати;
- Навички проведення презентацій та перемовин з замовником;
- Навички ведення активних переговорів з клієнтами, володіння техніками продажів
- Знання ринку будівельних матеріалів
- Аналітичне мислення
- Орієнтація на результат;
- Бажання рости і розвиватися у сфері продажів
- Вміння працювати в команді
- Навички впевненого користувача – ПК, «1:С», пакету MS Office, PowerPoint, Воронка продажів, CRM (бажано).

Основні обов'язки менеджера активних продажів:

- Пошук і залучення клієнтів.

Менеджер активно шукає нових клієнтів, зв'язується з ними і представляє продукцію та послуги компанії (бажано мати свою базу замовників).

-Проведення переговорів, зустрічей.

Менеджер проводить зустрічі та переговори, переконуючи клієнтів у перевагах продукції і укладає угоди.

-Оформлення документів.

Після успішних переговорів менеджер займається оформленням всіх необхідних документів для завершення угоди. Важливо дотримуватися встановлених процедур.

-Підтримка клієнтів.

Супровід існуючих клієнтів.

Залишатися на зв'язку з клієнтами після продажу, допомагати їм з будь-якими питаннями і проблемами. Важливо будувати довгострокові відносини і забезпечувати високий рівень задоволеності клієнтів.

-Аналіз і звітність.

Регулярно переглядати свої результати, знаходити, що працює добре, і вдосконалювати свої методи. Використання CRM-систем та інших інструментів для відстеження показників.

Готувати звіти і пропонувати покращення. Це може включати створення презентацій для керівництва і розробку стратегій підвищення ефективності.

-Контроль дебіторської заборгованості.

-Виконання планів продажів.

- Взаємодія з відділом обслуговування клієнтів, виробничими ЦЕХАМИ, автоколоною.

- Моніторинг ринку та конкурентного середовища.

Ми пропонуємо:

Офіційне працевлаштування та дотримання соціальних гарантій

Конкурентна оплата праці (вся офіційно і вчасно, ставка +КРІ)

Корпоративний зв'язок, медичне страхування

Графік роботи: Пн-Пт, з 8.20 до 17:20

Корпоративна розвозка від метро Видубичі

Якщо Ви маєте відповідні знання та досвід — будь ласка, надсилайте своє резюме!

З продукцією заводу можна ознайомитися за посиланням на сайті: <https://ab-stolichny.com.ua/ua/index.html>