



www.tdpetrovsky.ru

Закрытое акционерное общество «Торговый дом «Петровский»

127006, г. Москва, ул. Долгоруковская, д. 34, стр. 2,

тел.: +7 (495) 585-3091, факс: +7 (495) 662-98-51

ИНН/КПП 7707712171 / 770701001 ОГРН 1097746600643 ОКПО 63633203

Торговый Дом «Петровский» - официальный Дистрибьютор крупных западных компаний с разветвленной партнерской сетью по всей территории России, ищет ответственного, активного и деятельного **Key count менеджера в отдел продаж компании.**

Описание вакансии :

- ✓ Формирование и развитие клиентской базы,
- ✓ Поддержание и развитие отношений с клиентами и партнерами по существующей базе,
- ✓ Привлечение к сотрудничеству новых клиентов (партнеров),
- ✓ Проведение переговоров и заключение договоров,
- ✓ Развитие продаж (увеличение объема продукции, закупаемой клиентами),
- ✓ Расширение ассортимента товаров,
- ✓ Работа с дистрибьюторами, мотивация дистрибьюторов на выполнение поставленных планов продаж,
- ✓ Продвижение новых брендов,
- ✓ Работа с предприятиями сегмента HoReCa,
- ✓ Разработка мероприятий и их проведение, направленных на повышение продаж,
- ✓ Работа с первичной документацией,
- ✓ Контроль дебиторской задолженности,
- ✓ Проведение маркетинговых мероприятий,
- ✓ Мониторинг и анализ рынка: конкуренты, аналоги, цены

Требования:

25 – 40 лет, пол не имеет значения, образование высшее, незаконченное высшее, средне- специальное, средне- техническое. Ведение переговоров, заключение договоров, знание рынка продуктов питания, знание особенностей работы с предприятиями сферы HoReCa, ведение первичной документации, знание принципов работы по продвижению брендов продуктов питания, развитые коммуникативные навыки. Работа в активных продажах 2-3 года минимум. Наш сотрудник должен быть коммуникабельным, целеустремленным, ориентирован на результат, а не на процесс.



www.tdpetrovsky.ru

Закрытое акционерное общество «Торговый дом «Петровский»

127006, г. Москва, ул. Долгоруковская, д. 34, стр. 2,

тел.: +7 (495) 585-3091, факс: +7 (495) 662-98-51

ИНН/КПП 7707712171 / 770701001 ОГРН 1097746600643 ОКПО 63633203

От кандидата мы ждем:

Увеличение объема продаж; расширение, укрепление, сопровождение и поддержание клиентской и партнерской базы; увеличение объема продаж, вывод новых продуктов и брендов на рынок продуктов питания; обеспечение стабильного объема продаж вновь вводимой продукции. Уверенное знание компьютерных программ - MS Word, Excel, Outlook, PowerPoint.

Знание английского языка рассматривается как преимущество.

Личные качества: ответственность, умение общаться, грамотная речь и письмо, дисциплинированность, инициативность, стрессоустойчивость, гибкость, аккуратность, активная жизненная позиция, презентабельный внешний вид

Наше предложение:

Гражданство РФ. Регистрация Москва или М. О.

Оформление официальное, согласно ТК РФ.

График работы пятидневка, с 9.00 до 18.00.

Карьерная перспектива- обучение, повышение квалификации, работа в проектах

Доход от 40 000 + % с продаж.