

It's time to make a move

# JOIN OUR FLOW

→ [kone.com/careers](http://kone.com/careers)

## Менеджер по продажам, Москва

Компания KONE приглашает кандидатов на вакансию Менеджер по продажам для решения следующих задач:

- Активный поиск клиентов на закрепленной территории (Москва и Московская обл.);
- Активное установление и развитие деловых контактов;
- Подготовка коммерческих предложений;
- Проведение переговоров на уровне первых лиц компаний и заключение договоров;
- Сопровождение клиента на всех этапах продаж;
- Выполнение плана продаж и реализация ценовой политики компании;
- Работа по обеспечению оплаты по заключенным договорам;
- Ведение отчетности.

### Как откликнуться на вакансию:

Для отклика на вакансию отправьте свое резюме на электронный адрес [rabota.ru@kone.com](mailto:rabota.ru@kone.com), указав в теме письма название вакансии.

### Требования к кандидату:

- Образование высшее;
- Грамотная устная и письменная речь;
- Успешный опыт продаж (желательно в сфере строительства и продаж оборудования, проектных продаж);
- Техническая грамотность и чтение технических и строительных чертежей приветствуется;
- Способность самостоятельно принимать решения;
- Уровень владения английским языком – Intermediate;
- Инициативность и желание зарабатывать;
- Коммуникабельность, ответственность, быстрая обучаемость, внимательность.

### Мы предлагаем:

- Заработная плата: оклад + премии: уровень дохода обсуждается индивидуально;
- Комфортный офис в шаговой доступности от ст.м. "Динамо", Москва;
- График работы 5/2;
- Компенсация обильной связи;
- ДМС со стоматологией, компенсация занятий спортом, доплата за питание;

### Преимущества работы в KONE:

- Работа в компании с развитой корпоративной культурой;
- Получение опыта работы в международном инновационном бизнесе, участия в кросс-функциональных и международных проектах;
- Возможность профессионального развития и карьерного роста.

Узнай больше на сайте [www.kone.com/careers](http://www.kone.com/careers)