



It's time to make a move

JOIN OUR FLOW

→ kone.com/careers

Dedicated to People Flow

KONE

Менеджер по продажам оборудования (г. Москва)

Компания KONE приглашает Менеджера по продажам оборудования 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, указав в теме письма название вакансии.

Требования к кандидату:

- Высшее образование
- 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 – Intermediate
- Инициативность и желание зарабатывать
- Коммуникабельность, ответственность, быстрая обучаемость, внимательность

Условия:

- Стабильная западная компания
- Оклад + % от продаж
- Хороший социальный пакет (ДМС, компенсация занятий спортом, оплата обучения английскому языку, оплата питания и проезда)
- Офис у метро "Динамо"

Узнай больше на сайте www.kone.com/careers

KONE предлагает инновационные решения для лифтов и эскалаторов и комплексные услуги по техническому обслуживанию и модернизации. Мы верим в улучшение производительности благодаря вдохновляющим, привлекательным и развивающимся людям. Личный рост сильно поддерживается, и есть много возможностей для развития карьеры. В 2016 году KONE имела годовые чистые продажи в 8,8 млрд. Евро и более 50 000 сотрудников в 60 странах.