

It's time to make a move

JOIN OUR
FLOW

→ kone.com/careers

Менеджер по продажам оборудования (Владивосток)

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

- Активный поиск клиентов на закрепленной территории
- 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

Мы предлагаем:

- заработная плата: оклад + комиссия;
- график работы 5/2;
- мобильная связь, автомобиль
- ДМС со стоматологией, компенсация занятий спортом, доплата за питание;

Как откликнуться на вакансию:

Для отклика на вакансию отправьте свое резюме на электронный адрес rabota.ru@kone.com, указав в теме письма название вакансии.

Узнай больше на сайте www.kone.com/careers

Требования к кандидату:

- высшее образование;
- грамотная устная и письменная речь;
- успешный опыт продаж (желательно, в области 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.

Преимущества работы в KONE:

- работа в компании с развитой корпоративной культурой;
- использование современных инструментов и методов в области работы с персоналом;
- получение опыта работы в международном инновационном бизнесе, участия в кросс-функциональных и международных проектах;
- возможность профессионального развития и карьерного роста.