Сату бөлімінің бастығы

Бос жұмыс орны 01.10.2026 бастап
08.10.2026 дейін жарамды

Руководитель отдела продаж

Басшылар

ЖҰМЫС БЕРУШІ

Белорусская мебель

Еңбекақы	150 000 бастап 250 000 теңгеге дейін
Шарттары	толық жұмыс күні, тұрақты жұмыс, еңбек жағдайы қалыпты
Бос жұмыс орындар саны	1

БОС ЖҰМЫС ОРНЫ ТУРАЛЫ АҚПАРАТ

Аймақ	Атырау облысы / Атырау қ.
Жұмыс орны	Сырым Датова 79
Лауазымдық міндеті	

1. Стратегическое планирование и управление

- **Выполнение плана продаж:** разработка, распределение и контроль выполнения месячных, квартальных и annual планов.
- **Разработка стратегии:** участие в формировании коммерческой стратегии компании, определении целевых рынков, каналов продаж и ценообразования.
- **Аналитика и отчётность:** мониторинг ключевых показателей (KPI, конверсия, средний чек, LTV), анализ воронки продаж и составление отчётов для высшего руководства.

2. Организация процессов и внедрение регламентов

- **Регламентация работы:** создание и актуализация скриптов, стандартов обслуживания, регламентов обработки лидов и коммерческих предложений.
- **Управление CRM-системой:** контроль правильности заполнения CRM менеджерами, автоматизация рутинных процессов, настройка воронок.
- **Контроль сделок:** подключение к наиболее крупным, сложным или проблемным сделкам.

3. Управление персоналом (HR-функции)

- **Подбор и найм:** участие в собеседованиях и найме менеджеров по продажам (совместно с HR).
- **Адаптация и обучение:** ввод новых сотрудников в должность, проведение тренингов по продукту и техникам продаж, работа со скриптами.
- **Мотивация:** разработка и адаптация системы материальной (KPI, бонусы) и нематериальной мотивации сотрудников.
- **Контроль дисциплины:** проведение ежедневных/недельных планёрок, индивидуальные встречи (1-on-1), разбор звонков и ошибок

менеджеров.

4. Взаимодействие с другими отделами

- **Маркетинг:** передача обратной связи по качеству лидов, совместная разработка акций, спецпредложений и маркетинговых материалов.
- **Отдел производства/закупок/логистики:** согласование сроков отгрузок, объёмов запасов и индивидуальных условий для клиентов.
- **Финансовый/Юридический отдел:** контроль дебиторской задолженности, согласование нестандартных договоров и условий оплаты.

5. Ключевые показатели эффективности (KPI) РОПа

- Процент выполнения общего плана продаж.
- Прибыль / маржинальность продаж.
- Выполнение плана по конверсии воронки.
- Уровень дебиторской задолженности.
- Текучесть кадров в отделе продаж.

ЖҰМЫС ІЗДЕУШІГЕ ТАЛАПТАР

Мамандық бойынша өтілі	Жұмыс өтілі қажет емес
Білім деңгейі	техникалық және кәсіби
Меңгерген тілдері	• Қазақ - жетік деңгей • Орыс - жетік деңгей

КӘСІБИ ДАҒДЫЛАР

- управление продаж
- Сауда залы қызметкерлерінің тиімді жұмысын ұйымдастыру және басқару
- Сауда басқаруы (менеджмент)
- Клиенттердің өнім және қызмет көрсету сапасына қанағаттануын талдау
- Сатуды басқару
- Маркетинг және сатуды басқару

ЖЕКЕ ҚАСИЕТІ

- Жауапкершілік
- Тәртіптілік
- Төзімділік пен еңбексүйгіштік
- Өнім туралы білім
- Жұмыс процестерін бақылау
- Бастамашылық

- Клиентке бағдарлау
- Компьютерлік сауаттылық
- Логикалық ойлау

КӘСІПОРЫН ТУРАЛЫ АҚПАРАТТАР

Қызметкерлер саны	1
Байланыстағы тұлға	Ахмедшина Альвина Владимировна
Кәсіпорынның аймағы	Атырау облысы / Атырау қ.
Кәсіпорынның мекен-жайы	Сырым Датов көшесі 135