

Сату жөніндегі менеджер

Бос жұмыс орны 01.09.2026 бастап
01.10.2026 дейін жарамды

Менеджер по продажам геодезического
оборудования

Сауда және қоймалау

ЖҰМЫС БЕРУШІ

Товарищество с ограниченной
ответственностью "A-GeoTech"

Еңбекақы	200 000 бастап 500 000 теңгеге дейін
Шарттары	толық жұмыс күні, тұрақты жұмыс, еңбек жағдайы қалыпты
Бос жұмыс орындар саны	3

БОС ЖҰМЫС ОРНЫ ТУРАЛЫ АҚПАРАТ

Аймақ	Алматы қ. / Алматы қ.
Жұмыс орны	Богенбай батыра 217
Лауазымдық міндеті	Мы ищем в команду человека, который глубоко понимает специфику работы измерительного оборудования и готов развивать продажи в секторе B2B, общаясь с клиентами на одном языке. Если вы практикующий геодезист, маркшейдер или специалист по 3D-сканированию/БПЛА и хотите перерасти полевую работу, занявшись высокооплачиваемым консалтингом и продажами — мы ждем именно вас. Ключевые задачи: Экспертные B2B-продажи: подбор и внедрение технологических решений под задачи заказчика (строительные компании, проектные институты, недропользователи, дорожные организации). Работа с техническими лидерами рынка: проведение встреч и переговоров на уровне главных инженеров, руководителей геодезических и маркшейдерских служб крупных холдингов. Технико-коммерческий консалтинг и демонстрации: организация выездов на объекты для презентации возможностей оборудования в реальных условиях (GNSS-приемники, ручные и наземные SLAM-сканеры, профильные БПЛА). Управление сделкой: от выявления потребности и подготовки ТЗ до участия в тендерных закупках и контроля поставки. Профиль идеального кандидата: Понимание предметной области (будет ключевым преимуществом): профильное образование или опыт работы в сфере геодезии, маркшейдерии, прикладной инженерии, аэрофотосъемки или лазерного сканирования.

Понимание рынка оборудования: вы знаете, что такое RTK-режим, облако точек, чем тахеометр отличается от сканера и какие задачи стоят перед маркшейдером на карьере или шахте.

Опыт в B2B-продажах сложного технического оборудования, спецтехники или IT-решений (либо огромное желание конвертировать свой технический опыт геодезиста в высокие коммерческие результаты).

Грамотная речь, способность аргументированно доносить экономическую выгоду от внедрения современного оборудования до директоров и финансистов.

Что мы предлагаем:

Высокий и прозрачный доход: фиксированный стабильный оклад (обсуждается по итогам собеседования) + прогрессивный процент от маржи сделок. Чеки в нашем сегменте крупные, бонусы — весомые и не имеют верхнего «потолка».

Передовой портфель брендов: вы будете продавать востребованное, надежное и конкурентоспособное оборудование, за которое не стыдно перед коллегами по цеху.

Инструменты для работы: полное инженерно-техническое сопровождение сделок со стороны компании, маркетинговая поддержка, предоставление новейшего оборудования для демонстраций клиентам.

Стабильность и статус: официальное оформление, современный офис в Алматы, сильная профессиональная команда и реальная перспектива карьерного роста до руководителя направления.

Оның ішінде жастарға арналғаны1

ЖҰМЫС ІЗДЕУШІГЕ ТАЛАПТАР

Мамандық бойынша өтілі	2 жыл
------------------------	-------

Білім деңгейі	жоғары
---------------	--------

Меңгерген тілдері	- Қазақ - жоғары деңгей - Орыс - жоғары деңгей - Ағылшын - жетік деңгей
-------------------	---

КӘСІБИ DAҒДЫЛАР

- Знание геодезии
- Тауарды сатып алуды және сатуды жоспарлау
- Әлеуетті сатып алушылармен келіссөздер жүргізу
- Әлеуетті сатып алушыларды анықтау және есепке алу
- Сатып алушының қажеттіліктерін анықтау
- Мәмілені жасасу

- Жекелеген тауарлардың сатылуы мен пайдалылығын талдау
- Сатуды басқару

ЖЕКЕ ҚАСИЕТІ

- Бейімділік
- Жауапкершілік
- Бизнесі түсіну
- Ұқыптылық
- Дербестік және жауапкершілік
- Жүйелі ойлау
- Ынтымақтастық және өзара іс-қимыл
- Стратегиялық ойлау
- Күйзеліске тұрақтылық
- Шыдамдылық
- Ойлау икемділігі
- Тез шешім қабылдай білу
- Өзгерістерді басқару
- Мақсаткерлік
- Тәртіптілік
- Дәлдік
- Аналитикалық ойлау
- Сыпайылық
- Мейірімділік
- Төзімділік пен еңбексүйгіштік
- Ауызекі сөйлеу дағдылары
- Жазбаша қарым-қатынас жасау дағдылары
- Зейінді шоғырландыру және бақылау
- Мотивация
- Келіссөз жүргізу шеберлігі
- Ақпаратты іздеу және талдау
- Парасаттылық
- Оқу және өзін-өзі оқыту қабілеті
- Уақытты басқару
- Шығармашылық және шығармашылық
- Органикалық өндіріс әдістері жөнінде негізгі білім
- Үнемді өндіріс
- Өнім туралы білім
- Жұмыс процестерін бақылау
- Логикалық ойлау
- Көп мәдениеттілік және ашықтық

- Сауалнамалар мен зерттеулер жүргізу
- MS Office бағдарламасында жұмыс істеу
- Электрондық кестелермен жұмыс
- Құрылымдық мәселелерді шешу
- Бастамашылық
- Клиентке бағдарлау
- Компьютерлік сауаттылық
- Сыни ойлау
- Көшбасшылық
- Логикалық ойлау
- Көп мәселелік

- Жүргізуші құқығы
- B
 - B1
 - BE
 - C
 - C1
 - CE

КӘСІПОРЫН ТУРАЛЫ АҚПАРАТТАР

Қызметкерлер саны	5
Кәсіпорын туралы ақпарат	ТОО «A-GEOTECH» — казахстанская компания, специализирующаяся на поставке профессионального геодезического оборудования, современных измерительных технологий и выполнении инженерно-геодезических работ. Компания является официальным дистрибьютором GeoMax (Швейцария) и партнером FJDynamics в Республике Казахстан. Основные направления деятельности: продажа тахеометров, GNSS/RTK-приемников, нивелиров, 3D LiDAR/SLAM-сканеров и другого профессионального измерительного оборудования; сервисное обслуживание, ремонт, метрологическая поверка, обучение и техническая поддержка клиентов. Также A-GEOTECH предоставляет профессиональные геодезические и инженерно-изыскательские услуги по всей территории Республики Казахстан. Компания выполняет инженерно-геодезические изыскания, топографическую съемку, исполнительную съемку, геодезическое сопровождение строительства, разбивочные работы, 3D-сканирование и другие виды геодезических работ. A-GEOTECH работает с государственными и частными организациями по всему Казахстану, обеспечивая комплексный подход — от выполнения геодезических и изыскательских работ до поставки оборудования, его ввода в эксплуатацию, обучения специалистов и последующего сервисного сопровождения.
Байланыстағы тұлға	С. А.
Кәсіпорынның аймағы	Алматы қ. / Алматы қ.

