



Бос жұмыс орны 03.04.2026 бастап 17.04.2026 дейін жарамды

Коммерциялық директор
Коммерческий директор

Басшылар

Кәсіпорын: Товарищество с ограниченной ответственностью "Synergy Astana" ("Синерджи Астана")

Еңбекақы: 517 000 теңгеден бастап

Толық жұмыс күні, тұрақты жұмыс, еңбек жағдайы қалыпты

Бос жұмыс орны туралы ақпарат

Аймақ Алматы қ. / Медеу ауданы
Жұмыс орны пр. Аль-Фараби, 108А

Лауазымдық міндеті **Кого мы ищем** Коммерческого директора — коллегу, ориентированного на результат, который возьмёт на себя развитие коммерческого направления в Казахстане и, в перспективе, на рынках Узбекистана и других стран Центральной Азии.

Чем предстоит заниматься

Управление коммерческой функцией: руководить командой из 4 менеджеров по продажам (отдел будет расти), выстраивать воронку, прогнозировать и выполнять план продаж.

B2B-продажи: активная работа с корпоративным сегментом — нефтегазовыми, энергетическими, горнодобывающими компаниями, государственными и квазигосударственными организациями.

Стратегия и развитие: создавать каналы продаж в Казахстане и (желательно) Узбекистане, выводить компанию на новых заказчиков, развивать сервисную модель продаж.

Переговоры с первыми лицами: самостоятельно вести крупные сделки, участвовать в тендерах, защищать проекты перед топ-менеджментом и собственниками заказчиков.

Аналитика и бюджетирование: анализировать рынок, формировать бюджет продаж, контролировать маржинальность и выполнение KPI.

Развитие команды: обучать, мотивировать, создавать командную атмосферу, нацеленную на результат.

Наши ожидания

Образование и опыт

Высшее техническое образование (энергетика, машиностроение, газотурбинные установки — обязательно)

Опыт работы в малой энергетике или смежных рынках (промышленные насосы, компрессоры, тяжелое машиностроение) на руководящей должности в отделе продаж от 5 лет (НОП, Коммерческий директор)

Обязательно: знание рынка заказчиков в Казахстане (энергетика, нефтегаз, горная промышленность). Узбекистан — большое преимущество.

Компетенции в B2B-продажах

Опыт выстраивания коммерческой функции с нуля или её

масштабирования: кратный рост выручки, маржи, клиентской базы

Опыт работы не только с продажами оборудования, но и с сервисными контрактами (желательно)

Навыки регулярного менеджмента, планирования, прогнозирования, работы с бюджетами и управленческой отчётностью

Умение анализировать рыночную конъюнктуру и быстро адаптировать стратегию

Личные качества

Стратегическое мышление и готовность брать ответственность за результат

Харизма и лидерство: умеете вести за собой, мотивировать команду, создавать позитивную атмосферу

Гибкость и скорость: быстро принимаете решения, открыты к инновациям и изменениям

Высокая репутация на рынке: вас знают и уважают заказчики и коллеги

Условия работы

Тип занятости: полная занятость, официальное трудоустройство по ТК РК

Уровень дохода: обсуждается индивидуально

Почему это интересно

Работа в одной из ведущих инжиниринговых компаний Казахстана с собственным производством и сильной экспертизой

Полная свобода в выстраивании коммерческой стратегии и команды

Реальные масштабные проекты с крупнейшими заказчиками региона (B2B, крупный корпоративный сегмент)

Бос жұмыс орындар саны 1

Жұмыс іздеушіге талаптар

Мамандық бойынша өтілі 5 жыл

Кәсіби дағдылар

Сату көлемін ұлғайту мақсатында клиенттерді тарту;

Сату көлемін болжау;

Тауарды жылжыту үшін маркетингтік іс-шараларды өзірлеу;

Сатуды басқару;

Білім деңгейі	жоғары
Меңгерген тілдері	Қазақ - орташа деңгей Ағылшын - орташа деңгей
Жеке қасиеті	Дербестік және жауапкершілік; Стратегиялық ойлау; Ойлау икемділігі; Клиентке бағдарлау; Көп мәселелік;

Кәсіпорын туралы ақпараттар

Қызметкерлер саны	30
Кәсіпорын туралы ақпарат	Компания предлагает комплексные решения для выработки электроэнергии для промышленного и нефтегазового секторов, а также в области телекоммуникаций и связи, транспортных и инфраструктурных сферах (офисы, объекты ЖКХ).
Байланыстағы тұлға	Севальников Д В
Кәсіпорынның аймағы	Алматы қ. / Алматы қ.
Кәсіпорынның мекен-жайы	АЛЬ-ФАРАБИ Даңғылы 108А офис4