

Менеджер по онлайн-продажам

Маркетинг и СММ

Вакансия действительна с
14.09.2026 по 28.09.2026

РАБОТОДАТЕЛЬ Академия шахмат	Оплата труда	от 200 000 тенге
	Условия	полный рабочий день, постоянная работа, нормальные условия труда
	Количество вакансий	1

ИНФОРМАЦИЯ О ВАКАНСИИ

Регион	г. Астана / г. Астана
Должностные обязанности	МЕНЕДЖЕР ОТДЕЛА ПРОДАЖ Академия шахмат приглашает в команду менеджера отдела продаж. Формат работы: офис + выездные встречи Заработная плата: оклад + бонусы по результатам работы Обязанности: — работа с входящими заявками и клиентами Академии; — активный поиск и привлечение новых клиентов и партнёров; — проведение телефонных и личных переговоров; — презентация услуг и направлений Академии; — выезды на встречи с потенциальными клиентами и партнёрами; — подготовка и направление коммерческих предложений; — сопровождение клиента от первого контакта до заключения договора/оплаты; — ведение клиентской базы; — выполнение установленного плана продаж; — предоставление отчётности по результатам работы. Требования: — грамотная устная и письменная речь; — свободное владение казахским и русским языками; — коммуникабельность и умение находить общий язык с разными людьми; — уверенные навыки ведения переговоров; — активность и инициативность; — умение самостоятельно искать и привлекать клиентов;

— ответственность и организованность;

— ориентация на результат;

— готовность к выездным встречам.

Опыт работы в продажах и переговорах будет преимуществом.

Мы предлагаем:

— стабильный оклад + бонусы;

— офисный и выездной формат работы;

— обучение продуктам и направлениям Академии;

— возможность профессионального и финансового роста.

Как откликнуться:

Резюме необходимо отправить на WhatsApp:

???? +7 7026120808 с пометкой - менеджер отдела продаж

Из них для молодёжи

1

ТРЕБОВАНИЯ К СОИСКАТЕЛЮ

Стаж по специальности

1 год

Уровень образования

высшее

Знание языков

- Казахский - высокий уровень
- Русский - высокий уровень

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ

- Реализация продукции
- Анализ выполнения плана продаж
- Ведение переговоров с потенциальными покупателями
- Поддержание стабильных продаж в торговых точках
- Поиск потенциальных клиентов
- Привлечение клиентов с целью увеличения объёмов продаж
- Умение продвигать товары и услуги

ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

- Ответственность
- Дисциплинированность
- Аналитическое мышление
- Навык ведения переговоров
- Инициативность
- Клиентоориентированность

- Лидерство
- Многозадачность

ИНФОРМАЦИЯ О ПРЕДПРИЯТИИ

Количество работников	2
Контактное лицо	Утешева Айнур
Регион предприятия	Атырауская область / г. Атырау
Адрес предприятия	Ерниязова 16