



Менеджер по продажам
Менеджер по активации потребителей

Торговля и складирование

Предприятие: Товарищество с ограниченной ответственностью "Феникс Интернешнл Ресорсиз Каспиан"
Оплата труда: от 300 000 тенге
Полный рабочий день, постоянная работа, нормальные условия труда

Информация о вакансии

Регион	Жамбылская область / г. Тараз
Должностные обязанности	<p>Уважаемые соискатели, В крупную международную компанию требуется Менеджер по активации потребителей (Consumer Activation Executive). Локация: Тараз График работы: 5/2 Пожалуйста, присылайте свои резюме по адресу Aiytmzhan.Niyazova@fircaspian.com Обязанности: Постоянное/своевременное обучение штата промо персонала: знаниям о продукте, техникам продаж, механике активностей, стандартам работы в торговых точках (внешний вид, рабочее место, маркетинговые материалы); Обеспечение эффективной работы команды. Контроль выполнения основных показателей деятельности команды: плана продаж, ведение клиентской базы в системах, ведение отчетности, активности и т.д.; Осуществление контрольных визитов в торговые точки с целью проверки работы промо персонала; Контроль сохранности в надлежащем состоянии материалов и инструментов для работы, выдаваемых компанией, в т.ч. промо-персоналу; Своевременное информирование о порче и/или утере данных материалов; Принимать меры по предотвращению и ликвидации конфликтных ситуаций; Анализ ключевых показателей эффективности (KPI); Проведение собраний для обсуждения результатов и планов. Мы ищем именно Вас, если:</p> <p>Опыт работы в области торговли и прямых продаж от 1-ого года; Опыт управления персоналом - желателен; Умение выстраивать коммуникации с различными людьми; Знания в области продаж и навыки ведения переговоров; Активная жизненная позиция и стремление к развитию; Уверенное использование Microsoft Teams, Microsoft Office (Word, Excel, Outlook); Тренерские способности и умение обучать других.</p>
Количество вакансий	1
Требования к соискателю	
Стаж по специальности	1 год
Профессиональные навыки	<p>Планирование закупок и продаж товара; Ведение переговоров с потенциальными покупателями; Выявление и учет потенциальных покупателей; Выявление потребностей покупателя; Заключение сделки; Анализ продаж и прибыльности отдельных товаров; Управление продажами;</p>
Уровень образования	высшее
Знание языков	<p>Казахский - продвинутый уровень Русский - продвинутый уровень</p>

Личные качества Ответственность;
 Пунктуальность;
 Стрессоустойчивость;
 Умение быстро принимать решения;
 Умение работать в команде;
 Целеустремленность;
 Аккуратность;
 Выносливость и усердие;
 Устные коммуникативные навыки;
 Концентрация и управление вниманием;
 Навык ведения переговоров;
 Поиск и анализ информации;
 Контроль рабочих процессов;

Информация о предприятии

Количество работников 2600
Сведения о предприятии Найм и подбор персонала
 Контактное лицо Губашев Максим
Регион предприятия Атырауская область / г. Атырау
Адрес предприятия Қаныш Сәтбаев көшесі 17Б