



Региональный представитель

Прямой работодатель:

ООО "НПО АСТА"

Контактное лицо:

Татьяна Николаевна

Телефон:

+7 (960) 799-61-75

E-mail:

ftn@a-stm.ru

Условия работы

Город:

Казань

Заработка плата:

От 114 900 руб.

График работы:

Полный рабочий день

Условия:

Группа компаний Астима, являющаяся разработчиком и производителем трубопроводной арматуры (в структуре ГК собственный завод НПО АСТА в подмосковном городе Воскресенск), расширяет региональную сеть представителей в России и странах СНГ. ГК Астима свыше 12 лет работает на рынке трубопроводной арматуры и имеет более 50 собственных конструкторских разработок с высокой долей локализации. Завод холдинга НПО АСТА является участником государственных программ.

- Место работы: г. Казань, удаленный офис;
- график работы: понедельник-пятница с 9:00 до 18:00;
- оформление в соответствии с Трудовым Законодательством РФ;
- оплачиваемые отпуска и больничные;
- компенсация расходов на мобильную связь, расходов на использование личного автотранспорта и накладных расходов при решении служебных задач (командировки);
- корпоративное обучение на территории собственного производственного комплекса;
- все возможности карьерного роста;
- заработка плата после исчисления налогов; окончательная сумма оклада и система премиальных определяется на собеседовании (все выплаты, включая все виды премий, оформляются официально).

Обязанности:

- Поиск новых дистрибуторов/дилеров на территории;
- развитие существующих дистрибуторов/дилеров компании на территории;
- поиск новых OEM, конечных заказчиков и рынков сбыта оборудования компаний;
- взаимодействие с проектными организациями;
- проведение семинаров и презентаций для заказчиков, в т.ч. на территории нашего завода, возможно привлечение сотрудников проектно-технического департамента;

- поездки к конечным заказчикам, в т.ч. заказчикам дистрибуторов/дилеров компаний, с целью продвижения продукции и выявления потребностей;
- получение спецификаций с техническими данными (персонально или в адрес организации), контроль проектов до момента реализации;
- поездки к конечным заказчикам, в т.ч. заказчикам дистрибуторов/дилеров компаний, с целью контроля активности работы дистрибуторов/дилеров компаний на территории;
- знание ассортимента компании и ее постоянных партнеров, а также конкурентов;
- регулярный анализ новинок ассортимента компании и ее постоянных партнеров;
- посещение профильных выставок для ознакомления с новинками рынка трубопроводной арматуры и оборудования для пароконденсатных систем;
- участие в профильных выставках, в т.ч. совместно с дистрибуторами/дилерами компаний;
- составление и актуализация «карты регионов» в рамках своей территории;
- выполнение плановых показателей (объем, номенклатура, покрытие территории и др.);
- ведение отчетности.

Требования к кандидату

Образование:

Высшее (техническое приветствуется)

Опыт работы:

Не менее 2 лет в сфере продаж промышленного оборудования

Требования:

- Водительские права категории В, наличие личного автомобиля (предусмотрена компенсация ГСМ, амортизация);
- коммуникабельность, проактивность;
- ведение переговоров;
- заключение договоров;
- управление продажами;
- деловое общение;
- поиск и привлечение клиентов.