

## Региональный представитель

Прямой работодатель: ООО «НПО АСТА»  
Контактное лицо: Татьяна Николаевна  
Телефон: +7 (985) 541-60-13  
E-mail: ftn@a-stm.ru

### **Условия работы**

Город: Нижний Новгород  
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. Нижний Новгород, 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;
- заработная плата после исчисления налогов; окончательная сумма оклада и система премиальных определяется на собеседовании (все выплаты, включая все виды премий, оформляются официально).

Обязанности:

- Поиск новых дистрибьюторов/дилеров на территории;
- развитие существующих дистрибьюторов/дилеров компании на территории;
- поиск новых OEM, конечных заказчиков и рынков сбыта оборудования компании;
- 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 дистрибьюторов/дилеров компании, 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 дистрибьюторов/дилеров компании, с целью контроля активности работы дистрибьюторов/дилеров компании 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 дистрибьюторами/дилерами компании;
- 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.