Региональный менеджер

НПО АСТА
ГРУППА КОМПАНИЙ АСТИМА

Прямой работодатель: ООО "НПО АСТА"
Контактное лицо: Никита Романович
Телефон: +7 (985) 394-95-83
E-mail: cnr@a-stm.ru

Условия работы

Город: **Москва, м. Бутырская**
Заработная плата: **От 100 000 руб.**
График работы: Полный рабочий день

Условия:

Группа компаний Астима, являющаяся разработчиком и производителем трубопроводной арматуры (в структуре ГК собственный завод НПО АСТА в городе Воскресенск Московской области), 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. Москва, Огородный проезд д.20а, стр.1
- офис в 10 мин. пешком от м. Бутырская, наличие парковки внутри офисного комплекса;
- график работы: понедельник-пятница с 9:00 до 18:00;
- оформление в соответствии с ТК РФ;
- оплачиваемый отпуск и больничный лист;
- 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: 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 производственного комплекса, 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.