

Руководитель отдела продаж

Основные задачи предприятия - разработка новых устройств согласно требованиям и тенденциям современного прогресса, внедрение инновационных решений в области интернета вещей, АСУТП, телеметрии, энергоменеджмента и многих других.

- Продвижение продукта Компании, увеличение объемов продаж.
- Организация и координирование работы отдела.
- Планирование и контроль выполнения планов продаж и покрытия.
- Контроль наценки, ценообразования, платежей клиентов, территориальности.
- Работа с VIP заказчиками, разработка, согласование и проведение маркетинговых мероприятий, разрешение нестандартных проблем.
- Проведение переговоров, презентаций, заключение договоров.

Зароботная плата от 30000+% грн.

Отправлять резюме: soldatnikova@gmail.com

Елена 097 651-85-51, 099 051-29-65