

ВАКАНСИЯ
РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ



Что необходимо делать?

- * выстроить и развивать систему сбыта в своем подчиненном регионе (личная работа с главными специалистами, работа с дилерами и партнерами в регионе и пр.);
- * общаться с клиентами по телефону, организовывать личные встречи (командировки планируются по необходимости личного присутствия);
- * участвовать в тендерах (от планирования закупки, ведения подготовительной работы до документооборота по сделке);
- * постоянно собирать информацию и аналитику по рынку подчиненного региона (состояние клиентов, конкурентов, потребностей в закупке);

Что требуется от кандидата на вакансию?

- * опыт продаж на рынке B2B, или B2G, понимание структуры продаж бюджетного рынка;
- * возможность выезжать в командировки (до 1-1,5 недель в месяц).

Ждем Ваше резюме: personal@triton.ru