

# Менеджер по продажам (Автозапчасти)

з/п не указана

Требуемый опыт работы: 3–6 лет  
Полная занятость, полный день

## Обязанности:

- Поиск и привлечение новых контрагентов;
- Расширение активной клиентской базы;
- Переговоры с клиентами и их сопровождение;
- Контроль отгрузок действующим покупателям;
- Расширение отгружаемого ассортимента действующим контрагентам;
- Контроль дебиторской задолженности;
- Формирование нового ассортимента совместно со службой закупок;
- Согласование со службой закупок установки и изменения цен продаж;
- Формирование заказов поставщику и необходимого товарного запаса для выполнения планов продаж по товарным направлениям;

## Требования:

- Опыт работы в сегменте B2B (желательно направление автозапчасти);
- Обладает экспертными знаниями развития собственных торговых марок (Private label);
- Имеет отличные презентационные навыки, навыки ведения переговоров на уровне ЛПР;
- Обладает высокими компетенциями в области продаж, высоким уровнем самоорганизации, системностью мышления, ориентирован на бизнес и результат;
- Имеет интерес к различным инновациям, умеет реализовывать проекты/задачи через призму предпринимателя;

## Мы предлагаем:

- Работу в крупной стабильной Компании;
- Возможность профессионального и карьерного роста;
- Официальную заработную плату;
- Корпоративную мобильную связь;
- Оформление согласно ТК РФ;
- График работы 5/2 с 9:00 до 17:30;
- Место работы недалеко от ст. м. "Ладожская" (развозка от и до метро);

## Ключевые навыки

Поиск и привлечение клиентов

Ведение переговоров

B2B Продажи

Активные продажи

Развитие продаж

## Адрес

● Ладожская, Санкт-Петербург, шоссе Революции, 58а

