

Менеджер по продажам телекоммуникационного оборудования

от 100 000 до 250 000 KZT до вычета НДФЛ

TOO PolyComm

Караганда, Московская улица, 16/1

Требуемый опыт работы: не требуется

Полная занятость, полный день

В связи с расширением и развитием компании мы приглашаем в свою команду энергичных, коммуникабельных, активных и трудолюбивых специалистов в отдел продаж (b2b).

Что входит в обязанности менеджера по продажам?

- активный поиск и привлечение новых потенциальных клиентов
- работа с существующей базой клиентов (b2b)
- ведение полного цикла сделки
- проведение переговоров
- взаимодействие с техническими службами предприятия для реализации потребностей клиентов
- участие в маркетинговых мероприятиях: выставки, презентации, конференции и пр.

Для кандидата на данную вакансию важно:

- иметь высшее техническое образование или опыт работы в области телекоммуникаций
- понимать принципы построения сети и работы сетевого оборудования
- развиваться и зарабатывать в динамичной сфере телекоммуникаций
- иметь грамотную речь, коммуникативные навыки

Мы готовы Вам предложить:

- трудоустройство по ТК РК
- система премирования, соц.пакет.
- график работы 5/2 (9.00-18.00)
- корпоративное обучение
- постоянное профессиональное развитие, совершенствование навыков и знаний в сфере телекоммуникаций
- дружный коллектив
- комфортный офис с парковкой

Мы готовы рассматривать кандидатов как и с опытом работы в сфере продаж, так и начинающих специалистов, готовых к обучению!

Контактная информация

Синельников Анатолий

+7 (771) 1807899, Рабочие дни, с 9.00 до 17.00

+7 (7212) 41-68-64

saa@polycomm.kz