

ВАКАНСИЯ Менеджер отдела активных продаж

ЗАО «ПИ «Тверьжилкоммунпроект» был организован 16 апреля 1938 года и уже на протяжении 78 лет является одним из лидеров в оказании проектных услуг в Тверском регионе. С самого основания наш институт специализируется на технических обследованиях и последующих проектах реконструкций на предприятиях коммунального и промышленного назначения. Уже более 20 лет в Институте создаются проекты качественного и востребованного рынком жилья.

Нашими постоянными партнерами являются крупные застройщики Тверского региона, застройщики и строительные компании Московской области и г. Москвы, Администрация Тверской области, администрации районов Тверской области, администрация г. Твери.

Наш Институт участвует в создании качественных и современных зданий, сооружений, объектов благоустройства и инфраструктуры. Мы стремимся развивать и повышать стандарты качества строительной отрасли в РФ.

Мы работаем сплоченной командой и обеспечиваем активное участие всех сотрудников в решении главных задач Института. Именно это позволяет компании занимать лидирующее место на рынке Тверской области.

На позицию менеджера активных продаж мы приглашаем профессионалов, ставящих перед собой высокие амбициозные цели по оказанию качественных премиальных услуг, стремящихся к совершенствованию, настойчиво добивающихся результата.

Мы готовы к встрече с Вами, если умение и желание продавать – это Ваша отличительная черта!

В данной работе Вам понадобятся - грамотная речь, хорошие коммуникативные навыки, навыки ведения переговоров и холодных телефонных звонков. Приветствуется навык копирайтинга.

Вы должны быть готовы самоотверженно работать в команде, брать на себя ответственность и оперативно решать поступающие задачи, работая с большим потоком информации. Общительность и стрессоустойчивость Вам очень помогут в данной работе.

Нам нужен менеджер по продажам, имеющий опыт продаж в сегменте B2B. Опыт продаж в строительстве и проектировании – Ваше явное конкурентное преимущество!

В нашей компании Вам предстоит:

- Активный поиск региональных и федеральных клиентов.
- Подготовка и отправка КП (коммерческих предложений) и презентационных материалов.
- Ведение базы клиентов в CRM.
- Прием и обработка входящих заявок.
- Составление ежедневной отчетности.
- Подготовка и проведение встреч.

- Выполнение плана личных продаж.
- Участие в подготовке договоров, контроль подписания договоров заказчиком и получения оплат.

Наши сотрудники проходят постоянное корпоративное обучение. Это помогает нам непрерывно развивать себя, улучшать навыки успешного выполнения бизнес-задач, повышать эффективность производственной деятельности и управленческих коммуникаций.

Мы предлагаем стабильную заработную плату с возможностью ее неограниченного роста, трудоустройство по трудовому кодексу, профессиональный и карьерный рост.

Если, прочитав данную информацию, Вы «увидели себя» и поняли, что хотите работать в нашей команде, то мы готовы встретиться с Вами и обсудить условия Вашей работы!

К своему резюме просим приложить сопроводительное письмо, в котором нужно написать, почему Вы хотите работать у нас!