

Менеджер по продажам

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 проектах реконструкций на предприятиях коммунального и промышленного назначения. В настоящее время особое внимание в Институте уделяется проектированию современных и качественных жилых зданий, соответствующих тенденциям и запросам рынка.

Обязанности

1. поиск новых клиентов
2. выявление потребностей клиента
3. ведение базы клиентов
4. выстраивание долгосрочных отношений с клиентами
5. прием и обработка входящих заявок

требования

1. опыт в продажах от 2 лет
2. опыт проведения переговоров, в том числе телефонных
3. грамотная письменная и устная речь
4. подготовка и проведение встреч

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

Мы предлагаем стабильную заработную плату, 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!