



Вакансия - Ведущий менеджер по продажам промышленного оборудования в Ростове-на-Дону

[Главная](#) / [Ростов-на-Дону](#) / [Менеджер](#) / [Ведущий менеджер по продажам промышленного оборудования](#)

Размещено: 5 мая 2021 г.

Зарплата: 80 000 - 500 000 руб.

[Источник вакансии](#)

С 1998 года мы разрабатываем, производим и устанавливаем электронные промышленные весы для различных отраслей промышленности и сельского хозяйства. С помощью весов измеряется весь грузопоток предприятия. Именно поэтому основной миссией компании НАИС является повышение прозрачности потоков материальных ресурсов и их управляемости на предприятии.

Мы гордимся своим продуктом и считаем, что для ведущего менеджера по продажам должно быть важно то, что он продает! Мы завод производитель промышленного оборудования - производство и офис расположены в г. Ростове-на-Дону по адресу ул. Шоссейная 47 В.

Цель работы: продавать весовое оборудование (весь ассортимент представлен на нашем сайте), тем самым удовлетворяя потребность в качественном весовом оборудовании российских и зарубежных предприятий.

Мы предлагаем Вам:

- Конкурентную заработную плату = оклад до 40000 (35+5 за KPI) + до 6,5 % от сделки (без НДС) + бонусы, без ограничений и верхней границы (чёткая, документально утверждённая система мотивации);
- Заниматься продажей качественного и востребованного продукта;
- Оплачиваемые командировки по России 1-2 раза в квартал сроком 3-5 дней;
- Оплачиваемую корпоративную мобильную связь;
- Полное соблюдение ТК РФ, "белая" заработная плата;
- Пятидневную рабочую неделю с режимом работы с 8.00 до 16.45 часов. Выходной: суббота, воскресенье;
- Свою зону парковки личного автотранспорта;
- Корпоративный транспорт от пригородного Ж/Д Вокзала (ул. Большая Садовая) до работы и обратно.
- Работу в стабильной компании (на рынке более 22 лет);

Мы ожидаем, что Вы будете:

- +) Ежемесячно продавать весовое оборудование по 2-3 единицы (для начала:));
- +) Осуществлять поиск и привлечение новых промышленных и сельскохозяйственных объектов;
- +) Выходить на лиц, принимающих решения и эффективно презентовать им оборудование;

- +) Постоянно держать контакт с 30-50 новыми клиентами компании;
- +) Совершенствоваться в знании продукта и практиках продаж;
- +) Качественно проводить телефонные и личные переговоры (у Вас будут командировки по РФ)

Бонус:

- Работа в сильной команде, своевременная обратная связь от руководителей;
- Выстроенная и апробированная система обучения продукту и закрепление наставника на период становления (автомобильные и железнодорожные весы это технически сложный продукт, но не настолько сложный чтобы разбираться в нем годами, обучение продукту проходит параллельно работе);
- В офисе оборудована кухня, в которой имеется вкусный кофе и современная зерновая кофемашина;
- Корпоративные праздники и мероприятия за счет компании;

Больше информации о нас в [инстаграм](#) и [ютуб](#) канале компании НАИС.

Занятость: [Полная занятость](#)

Опыт работы: Без опыта

Образование: Не указано

Работодатель: НАИС

E-mail: m.seraya@nais.bizml.ru

Сферы деятельности

- [Инсталляция и сервис](#)
 - [Менеджер по сервису - промышленное оборудование](#)

- Посмотреть все вакансии по запросу "[Ведущий менеджер по продажам промышленного оборудования](#)"
- Посмотреть все вакансии в [Ростове-на-Дону](#)