

Менеджер по продажам логистических услуг со знанием ВЭД

Обязанности:

- Выполнение плана продаж в секторе «Продажи услуг по ТЭУ и комплексным поставкам под ключ» согласно принятой в Компании стратегии;
- Поиск и контрактование новых клиентов (в том числе из своей базы клиентов);
- Развитие и увеличение продаж действующим клиентам;
- Выполнение функций Key Account Manager в отношении ключевых клиентов (координация операций по закупкам, логистике и реализации в отношении клиента);
- Финансовое планирование (формирование приоритетов по оплатам и ежемесячного фин. плана);

Требования:

- Обязателен успешный опыт в продажах и операциях по **международной логистике**;
- Знание основ ВЭД;
- **Письменный и устный английский язык не ниже Intermediate**;
- Прохождение профильных тренингов по продажам и владение навыками по всем этапам холодных и теплых продаж;
- Эффективные коммуникативные навыки;
- Системное и структурное мышление;
- Творческий и предприимчивый подход к решению задач;
- Клиентоориентированность и нацеленность на результат;
- Ответственность, исполнительность, целеустремленность и дружелюбие;

Условия:

- Официальное трудоустройство с первого рабочего дня;
- Международная компания с богатой корпоративной культурой;
- Конкурентоспособная заработная плата;
- Удобный современный офис в 7 минутах ходьбы от м. Серпуховская или Павелецкая;
- Корпоративная мобильная связь;
- Корпоративное такси для выезда на сделки с клиентами;
- ДМС после окончания испытательного срока;
- Прекрасная возможность для расширения кругозора, профессионального и карьерного роста в рамках группы Компаний;
- Молодой творческий и дружный коллектив, готовый поделиться с вами лучшими знаниями и положительными эмоциями.

