

Менеджер по продажам (руководитель направления)

Обязанности:

Поиск и привлечение клиентов;
Проведение переговоров на уровне первых лиц;
Выполнение плана продаж;
Оформление сделок и договоров;
Контроль дебиторской задолженности;
Участие в региональных и федеральных выставках.

Требования:

Высшее техническое образование;
Опыт работы в продажах на рынке B2B более 2-х лет;
Знание рынка Проектирования и Автоматизации, Модульных зданий и сооружений, Блочных технологических комплексов (одного из);
Знание технического английского языка приветствуется.