

Менеджер по продажам ЛКМ

Обязанности:

- Продажи химического сырья для производства **ЛКМ**.
- Поиск клиентов и развитие Клиентской Базы,
- Управление отношениями с клиентами, работа в CRM,
- Обеспечение оптимального ценообразования,
- Поддержание клиентской лояльности (поздравления, подарки, поощрения),
- Планирование и исполнение рабочих встреч,
- Участие в поиске и переговорах с поставщиками, ключевыми покупателями продукции (Key Account Management), финансовыми учреждениями,
- Управление операциями по поставкам товаров: договорное сопровождение сделок,
- Оформление бухгалтерских документов на отгрузки,
- Оформление заявок на оплаты поставщикам и контрагентам,
- Работа с претензиями от клиентов,
- Использование складов ответственного хранения для обслуживания клиентов с потребностями в продуктах, менее полной контейнерной нормы;

Требования:

- **Опыт продаж B2B;**
- **Опыт продаж Химического сырья обязателен;**
- Ответственность, исполнительность, целеустремленность;
- Страсть к новым знаниям, желание и способность учиться;
- Стрессоустойчивость, толерантность к обстоятельствам и коллегам;
- **Английский язык не ниже Intermediate;**
- Уверенный пользователь ПК (Power Point, Excel, Outlook).

Условия:

- Международная компания с богатой корпоративной культурой;
- Конкуентоспособная заработная плата;
- Удобный современный офис в 7 минутах ходьбы от м. Серпуховская или Павелецкая;
- Оплачиваемый отпуск и больничный;
- ДМС после окончания испытательного срока;
- Возможность командировок по России и всему миру;
- Прекрасная возможность для расширения кругозора, профессионального и карьерного роста в рамках группы Компаний;
- Творческий и дружный коллектив, готовый поделиться с вами лучшими знаниями и положительными эмоциям.