

Региональный менеджер по продажам

от 80 000р

- Требуемый опыт работы: От 1 до 3 лет
- Занятость: Полная
- График: Полный
- Образование: Не имеет значения

Условия:

- График 5/2
- Отпуск два раза в год
-

Обязанности:

- ◦ Разработка и реализация коммерческой стратегии по региону в соответствии с целями компании.
- ◦ Выполнение и перевыполнение планов продаж по выручке, марже и количественным показателям.
- ◦ Формирование, мотивация и развитие команды региональных менеджеров/торговых представителей.
- ◦ Поиск и привлечение новых клиентов, развитие отношений с ключевыми текущими клиентами (КАМ).
- ◦ Развитие каналов сбыта: подбор дилеров, партнёров, контроль договорных условий и выполнения планов партнёрами.
- ◦ Построение прогнозов продаж, планирование товарных запасов и контроль выполнения KPI.
- ◦ Анализ рынка, мониторинг конкурентов, выявление точек роста и рисков на территории.
- ◦ Контроль дебиторской задолженности и условий кредитования клиентов в рамках полномочий.
- ◦ Работа с CRM: внесение данных по сделкам, контроль воронки продаж, аналитика конверсий.
- ◦ Подготовка коммерческих предложений, участие в тендерах и переговорах на уровне региона.
- ◦ Согласование ценовой политики, условий скидок и специальных предложений совместно с отделом продаж/маркетинга.
- ◦ Взаимодействие с логистикой и складом для обеспечения товарных запасов и своевременной отгрузки.
- ◦ Подготовка еженедельных/ежемесячных отчётов и презентаций для руководства.
- ◦ еженедельные статус-отчёты по выполнению плана и ключевым сделкам;
- ◦ месячные и квартальные отчёты по продажам, марже, прогнозам и воронке;
- ◦ отчёты по работе с ключевыми клиентами и партнёрами;
- ◦ планы развития территории и предложения по оптимизации каналов продаж.

Права

- ◦ Запрашивать у функциональных подразделений (маркетинг, логистика, финансы, продукт) информацию и ресурсы, необходимые для выполнения плана.
- ◦ Вести переговоры и согласовывать коммерческие условия в пределах делегированных полномочий.
- ◦ Предлагать и утверждать акции, скидки и промо-кампании для региона после согласования с руководством.
- ◦ Формировать кадровые предложения для своей команды (наём, повышение, дисциплинарные меры) в рамках полномочий.
- ◦ Приостанавливать выполнение коммерческих договоров или отгрузок при выявлении существенных рисков (кредитный риск, сомнительная документация) и немедленно информировать руководство.
-

Требования:

- Опыт работы от 2 лет
-

Адрес размещения вакансии:

Самара, проспект Кирова, д. 3

Контактная информация:

- +7 (987) 916-44-19
- Александр
- Gorbunov.7863@mail.ru

Другие вакансии этой компании

Заведующий складом

от 70 000р до 100 000р

Руководит работой по приему, хранению и отпуску товаров. Кладовщик отвечает за практическую эксплуатацию складской территории, что облегчает и ускоряет процесс поиска нужных товаров. Соблюдает режим хранения ТМЦ и гарантирует их сохранность. Подготавливает место для размещения поступающих грузов. Выполнять и контролировать погрузочно-разгрузочные работы на складе с соблюдением правил охраны труда, ТБ и противопожарной безопасности. Организовывать сбор, хранение и возврат тары поставщикам строго в оговоренные сроки. Проверять и обеспечивать комплектацию партий товара по заявкам покупателей. Руководить проведением учета на складских помещениях. Обеспечивать соблюдение правил оформления или сдачи приходно-расходной документации. Составлять требуемую

отчетность.Отслеживать наличие и исправность средств для пожаротушения состояние каждого помещения, инвентаря и оборудования. Производить требуемый ремонт.Организовывать и проводить инвентаризацию ТМЦ.Напрямую работать с начальником и выполнять его поручения.

Самара, проспект Кирова, д. 3