



Торговый представитель по продаже дорожно-строительной техники в г. Астана

Обязанности:

- Продажа техники Volvo и других брендов
- Мониторинг рынка дорожно-строительной техники в зоне ответственности, анализ конкурентов
- Поиск потенциальных клиентов, устанавливать деловые контакты
- Подготовка коммерческих предложений

Требования:

- Высшее образование (желательно техническое), техническая эрудиция
- Опыт работы в продажах B2B (сложное техническое оборудование/спецтехники/автомобилей) от 2 лет будет преимуществом
- Готовность к разъездной работе, стремление работать и зарабатывать
- Высокие коммуникативные навыки, активная жизненная позиция, нацеленность на результат, стрессоустойчивость
- Водительское удостоверение категории "B"

Условия:

- Официальное трудоустройство
- Оклад + бонус
- Компенсация мобильной связи, мобильный телефон, ноутбук
- ДМС
- Дополнительные 3 дня отпуска
- Корпоративный автомобиль предоставляется
- Корпоративное обучение