

## **Менеджер по привлечению клиентов**

Обязанности:

Поиск новых клиентов. Работа с базой потенциальных клиентов, а также путем холодных звонков (критерии поиска - по тех. заданию от руководителя)

Участие в тендерах

Создание коммерческих предложений и обсуждение условий с клиентами

Заключение договоров с новыми клиентами. Полное сопровождение сделки

Контроль этапов согласования договоров, полноты и корректности документов

Взаимодействие со смежными подразделениями (бухгалтерия и юр. отдел)

Сопровождение новых клиентов и их развитие первые 3 месяца с последующей передачей клиентскому менеджеру

Взаимодействие с клиентами на предмет получения лучших условий по сделкам

Получение от клиента гарантийных и спотовых заявок, участие в торгах

Оформление заявок и контроль их выполнения

Выполнение плановых показателей (финансовый результат по клиентам)

Документооборот, выставление счетов, формирование реестров, контроль дебиторской задолженности

Взаимодействие с водителями по вопросам выполнения заданий

Ведение отчетности

Работа в программах 1с и Seller

Что мы ждем от кандидата:

Подтвержденный успешный опыт продаж в сфере грузоперевозок от 1 года  
Понимание рынка грузоперевозок

Грамотная речь и письмо

Нацеленность на результат

Требуемые навыки:

Развитые коммуникативные навыки

Опыт ведения переговоров с ЛПР

Умение отстаивать интересы компании

Опыт работы с водительским составом (выдача заданий; решение вопросов, возникающих в процессе выполнения заданий)

Условия:

Белая заработная плата с первого дня работы

Работа с 08:00 до 17:00 с готовностью решать вопросы за пределами указанного времени в телефонном режиме при необходимости

Корпоративная мобильная связь

Парковка на территории работодателя

Фиксированный оклад на период испытательного срока, далее оклад + %