

## **Менеджер по продажам**

### **Обязанности:**

- Изучение спроса, конкурентов, рынка потребления асфальтобетонных смесей;
- Работа с существующей базой и активный поиск клиентов на территории СПб и ЛО;
- Контроль дебиторской задолженности;
- Прием и распределение входящих звонков в отделе;
- Подготовка и выставление коммерческих предложений и счетов, претензионных писем, согласованных руководителем, а также других документов, касающихся работы отдела продаж;
- Занесение реквизитов клиентов и условий работы в учетную базу, поддержание информации в базе в актуальном состоянии;
- Контроль соответствия выставленным документам, данных заключенных договоров;
- Контроль выполнения клиентами условий заключенных договоров, информирование о нарушениях руководителя;
- Подготовка документов юристу предприятия для формирования претензии при нарушении условий договоров поставки/закупки/оказания услуг;
- Своевременное формирование и подписание договоров на поставку продукции, отгрузочных документов (торг12, с/ф, акт сверки);
- Подготовка отчетов по результатам работы.

### **Требования:**

- MS Office, 1С;
- Опыт работы с аналогичными обязанностями от 1 года желательно в производственной компании;
- Личные качества: коммуникабельность, обучаемость, ответственность, стрессоустойчивость, внимательность.

### **Условия:**

Подробную информацию об условиях работы можно узнать у менеджера по персоналу.