

Должность: Менеджер по продажам

Обязанности:

Выполнение плана продаж;
Работа с входящими запросами клиентов;
Изучение потребностей клиентов, подбор решений для заказчиков;
Подготовка технико-коммерческих предложений;
Проведение переговоров с ЛПР;
Работа в CRM.

Требования:

Знание и применение на практике технологии продаж;
Быстрая обучаемость;
Умение работать с большими объемами информации;
Приветствуется опыт в продажах ГЛОНАСС мониторинга, умной электроники, IT-систем и решений на их основе.