

ВАКАНСИЯ: Региональный менеджер по продажам аварийных душей и фонтанов для глаз.

Мы в ООО «ПКБ» ищем человека, который объединяет в себе **продажника и инженера**.

Если вы **имеет опыт работы с аварийными душами и фонтанами для глаз**, разбираетесь в технических решениях и умеете говорить с клиентами на одном языке — добро пожаловать в нашу команду!

Вам предстоит стать **ключевым специалистом по развитию этого направления** и вместе с нами вывести его на новый уровень.

Мы стремимся стать лидерами в области решений по промышленной безопасности, охраны труда и охраны окружающей среды. Наша цель — снижение травматизма на предприятиях промышленного сектора, минимизация последствий химических и термических ожогов глаз и кожи при контакте с химическими веществами и щелочами, сохранение жизни и здоровья сотрудников предприятия, обеспечение клиентов качественными продуктами и оперативной поддержкой.

Ваши задачи:

1. Активные продажи:

- Поиск новых клиентов и партнеров (B2B направление) по регионам.
- Работа с существующей базой клиентов: поддержание долгосрочных отношений, развитие партнерства.
- Оценка потребностей клиентов и предложение оптимальных решений из линейки имеющегося оборудования.
- Ведение переговоров с клиентами и партнерами на всех уровнях.
- Подготовка коммерческих предложений, выставление счетов, преддоговорная работа.
- Взаимодействие с отделом закупок, тендерным отделом, складом и логистической службой.
- Обеспечение высокого уровня сервиса для клиентов.

2. Знание нормативной базы (желательно, но не обязательно);
3. Понимание технических особенностей применения:
 - Знание особенностей эксплуатации аварийных душей.
 - Понимание особенностей разных продуктов (по производителям, функциональности, условиям эксплуатации).
 - Умение найти ключевые преимущества оборудования и на этом отстроить свои продажи.
4. Мониторинг рынка:
 - Изучение конкурентов, потребностей клиентов и новых тенденций.
 - Участие в выставках, конференциях и других отраслевых мероприятиях.
5. Выполнение KPI:
 - Достижение плановых показателей по продажам.

Требования:

- Опыт работы в продажах по направлению «Аварийные души» от 2 лет (желательно).
- Знание рынка и основных конкурентов.
- Навыки ведения переговоров, убеждения и работы с возражениями.
- Активность, ориентация на результат, высокая степень самоорганизации.
- Позитивный настрой.
- Уверенный пользователь ПК (CRM-системы, MS Office).

Мы предлагаем:

1. Комфортные условия работы:

- Работа по удобному графику на удаленке, возможно по совместительству.
- Оформление по самозанятости или договору ГПХ.

2. Конкурентную оплату труда:

- Сдельная оплата труда (% от продаж).
- Ежеквартальные и годовые бонусы за выполнение KPI.

3. Развитие и рост:

- Возможность карьерного роста до Руководителя направления «Аварийные души», либо бренд-менеджера.

4. Корпоративные преимущества:

- Компенсация расходов на командировки.
- Участие в выставках и конференциях.
- Дружный, отзывчивый и позитивный коллектив.

Как откликнуться:

Отправьте резюме на info@lockoutsystem.ru с темой «Региональный менеджер по продажам «Аварийные души». Мы ждем вас в нашей команде!