

Региональный менеджер по продажам UWT RUS

Компания «УВТ РУС Измерение Уровня» является одним из ведущих поставщиков контрольно-измерительных приборов в Российской Федерации. Представительство в Москве, основанное в 2015 году для обслуживания растущего российского рынка, в настоящее время завоевало завидную репутацию поставщика высококачественных продуктов и индивидуальных решений, которые предлагают надежность и соотношение цены и качества на российском рынке. Наряду с приданием большого значения ценностям своей компании (надежность, честность и гибкость), UWT развивает и поддерживает последовательный и устойчивый рост.

Головной офис UWT GmbH находится в Германии, имеет более 150 сотрудников, производственные мощности и инновационные исследования и разработки. Основное внимание уделяется глобальной дистрибуции и продажам измерительных приборов. Компания расширила свою дистрибьюторскую сеть по всему миру и открыла офисы продаж в Великобритании, США, Индии, Китае, Бразилии и Мексике, и является по-настоящему многонациональной организацией.

УВТ РУС планирует нанять регионального менеджера по продажам для развития объемов продаж, расширения клиентской базы в ответственном регионе – Урал \ Сибирь. После первоначального обучения региональному менеджеру по продажам будет поручено:

Обязанности:

- Разработка бизнес-плана и стратегии продаж для клиентской базы, обеспечивающей достижение целей продаж компании и прибыльность в ответственном регионе.
- Эффективный поиск потенциальных клиентов в ответственном регионе.
- Подготовка ТКП и последующая их проработка.
- Инициация и реализация планов действий по выходу на новые рынки ответственного региона.
- Оказание помощи в разработке и реализации маркетинговых планов по мере необходимости.
- Предоставление своевременной обратной связи Генеральному директору относительно эффективности.
- Создание и проведение презентаций продуктов для клиентов в ответственном регионе.
- Контроль расходов в соответствии с бюджетными требованиями в ответственном регионе.
- Вывод на рынок продуктов UWT и определение области применения для новых продуктов.
- Планирование и организация деловых поездок
- Посещение клиентов
- Подбор оптимального оборудования для заказчиков, оценка технических состояний и применений

Внутреннее / внешнее сотрудничество

- Обеспечивает соблюдение или превышение всех стандартов деятельности по поиску контактов, встреч, презентаций, предложений и продаж.

- Демонстрирует хорошие навыки в области личного характера, целеустремленности, организационных навыков и навыков продаж, а также рабочих привычек.
- Высокая мотивация к развитию и увеличению доли рынка UWT в России по указанию и при поддержке Генерального директора.
- Поддерживает контакт со всеми клиентами на рынке, чтобы обеспечить высокий уровень удовлетворенности клиентов.
- Демонстрирует способность взаимодействовать и сотрудничать со всеми сотрудниками компании.

Характеристики работы:

- Опыт продаж B2B (промышленные товары) приветствуется.
- Опыт работы с техникой или электрикой приветствуется.
- Самомотивация и способность самостоятельно организовывать свой рабочий процесс.
- Опыт работы с перерабатывающими предприятиями / приборостроением является преимуществом.
- Глубокое понимание динамики и требований клиентов и рынка.
- Готовность к командировкам и работе по РФ и/или Германии по необходимости.

Основные отрасли:

- Строительство и цемент
- Химия
- Пищевая
- Корма для животных
- Окружающая среда и переработка
- Энергетика
- Пластик
- Деревообработка
- Резина
- Металл
- Стекло

Продукты UWT

Полную информацию и спецификации продуктов можно найти на веб-сайте www.uwtlevel.ru. Фокус на измерение и сигнализацию уровня сыпучих продуктов и жидкостей, а также уровня раздела фаз. Стоимость продукта обычно составляет от 100 до 5000 евро, но может варьироваться с более крупными заказами.

Вознаграждение

Годовая заработная плата: Исходя из опыта.

Компьютер: Компания предоставляет ноутбук.

Телефон: Компания предоставляет мобильный.

Бонус: Подлежит согласованию.