



Специалист отдела продаж / Indoor Sales

ОБЯЗАННОСТИ ВКЛЮЧАЮТ В СЕБЯ:

- Управление проектами – от технического анализа, подготовки коммерческого предложения до размещения на производстве, поставки Заказчику и получения обратной связи.
- Анализ и расчет запросов.
- Коммуникация с Заказчиком по всем возникающим вопросам.
- Эффективная совместная работа с Руководителем проектов по увеличению прибыльности проектов и поиску новых возможностей для роста.
- Участие в подготовке к встречам с заказчиками, эпизодическое участие во встречах.

ТРЕБУЕМЫЙ ОПЫТ И НАВЫКИ:

- Владение английским языком
- Высшее техническое образование
- Базовые навыки продаж
- Опыт работы в команде
- Способность работать под давлением быстро меняющихся обстоятельств
- Способность принимать взвешенные решения в сжатые сроки.
- Обучаемость работе с различным ПО.
- Навыки делового общения
- Знание деловой этики
- Уверенный опыт ведения телефонных разговоров
- Организационные навыки и умение планировать

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ

- Стабильный доход выше рынка
- Трудоустройство в соответствии с ТК РФ
- Возможности для роста
- Работу в сильной команде и комфортном светлом офисе
- ДМС
- Оплату обедов
- Поддержку занятий спортом

О НАС

NCAB Group - мировой лидер в отрасли печатных плат с объемом поставок более 110 млн печатных плат ежегодно. В связи с ростом мы ищем Специалистов отдела продаж в наши офисы в Санкт-Петербурге и Москве. Успешные кандидаты получают полную поддержку и необходимое обучение для полной интеграции в отдел продаж.

В NCAB Group мы считаем, что наш главный капитал — это люди. В работе мы руководствуемся нашими ценностями: «Качество на первом месте», «Сильные Взаимоотношения» и «Полная Ответственность». В нашей компании высокая вовлеченность сотрудников в бизнес-процесс, и мы гордимся, что по результатам опроса, проведенных компанией Netsurvey AB в 2017 году, мы вошли в ТОП-3 работодателей в категории «Best service company».