

Вакансія: Менеджер з продажу та сервісу систем зрошення

Місце роботи та проживання:

Всі регіони **України, Росії, Молдови, Казахстану**

Професійні навички та вміння:

- **Освіта:** вища гідротехнічна/технічна освіта;
- **Професійний досвід: відмінні навички та досвід продажів** - Ви можете продавати та обслуговувати сучасні системи зрошення. Маєте досвід роботи менеджеру з продажів мінімум 3 роки;
- **відмінні технічні навички** - Ви можете зробити робочий проект, виконувати монтаж сучасних систем зрошення (у т.ч. автоматизацію) та забезпечити їх технічне обслуговування;
- Ви цікавитесь **найсучаснішими технологіями** у сільському господарстві та готові втілювати їх разом з клієнтом;
- В 21-му столітті комп'ютерні навички, вміння вільно працювати в мережі Інтернет та з іншими **новітніми медіа-технологіями** є необхідними та обов'язковими;
- **Знання англійської мови** є перевагою, та створює додаткові перспективи для вашого подальшого розвитку в міжнародній компанії або в міжнародних проектах;
- Ви маєте водійське посвідчення та стаж керування авто мінімум 3 роки. Ви готові проїжджати великі відстані по території України по регіонам, за які відповідаєте, з метою здійснення продажу та сервісу у наших клієнтів та досягнення найкращих результатів роботи.

Соціальні навички та здібності:

Ключові якості: пунктуальність, старанність, комунікабельність.

Ви є.....

- прекрасний організатор, з високим **культурним та освітнім рівнем** та **комунікаційними здібностями**;
- ви дуже **цілеспрямовані та стійкі до стресів**, можете тримати **самодисципліну**, підтримуєте **систематичний та структурований** стиль роботи;
- ви готові до довготривалих відряджень та ненормованого робочого дня;
- **гарний комунікатор, вмієте запевняти** людей у своїх переконаннях та використовуєте свої знання як у діалозі з індивідуальним клієнтом, так і на семінарах/конференціях з великими аудиторіями; вмієте переконливо вести переговори з керівниками великих сільськогосподарських холдингів.

Функціональні обов'язки та відповідальність:

- Ви є представником **компанії в регіонах**;
- Ви персонально відповідаєте за результат бізнесу та **ріст обсягів продажів** в регіонах;
- технічне обслуговування та сервіс наших клієнтів;
- **розробка та підготовка найкращих технічних рішень та проектів** зрошення для клієнтів;
- Супроводження нашої **CRM системи (системи взаємовідносин з клієнтами)** та внесення інформації в базу даних клієнтів.

Заробітна плата та умови праці:

- Ваша **стартова заробітна плата** залежить від базової освіти, професійного досвіду та знань;
- Наша компанія пропонує європейський рівень заробітних плат, в залежності від: 1. Вашої кваліфікації (кандидат наук, іноземні мови), 2. Досвіду роботи (де та як довго) 3. Обсягу бізнесу та вашої зони відповідальності. Рівень заробітної плати може складати **15.000 - 50.000 UAH**;
- Додатково до фіксованої щомісячної зарплати, в залежності від бізнес-результатів компанії та рівня досягнення ваших власних цілей, передбачено **«бонус за досягнення»**;
- Ми пропонуємо офіційне працевлаштування, медичне страхування після вдалого проходження випробувального терміну, службове авто та телефон з мобільним зв'язком.

Контакти:

Якщо Ви зацікавилися у запропонованій вакансії, будь ласка, надсилайте на електронну пошту Вашу розгорнуту анкету, з наступними додатками:

1. **Резюме**;
2. Копії диплома університету та інших важливих **сертифікатів**;
3. **Супровідний лист**, в якому Ви пояснюєте чому Ви вважаєте, що саме Ваша кандидатура ідеально відповідає вимогам на цю посаду в компанії, вказуючи також можливу дату початку роботи та бажану заробітну плату;
4. Якщо необхідно, висилайте **рекомендаційні листи**, наприклад, від вашого керівника або колишнього роботодавця.

Контакт: Ел.пошта: olga@unifer.de, Факс +49 381 4934864; Тел.: +49 172 5405605

