**Менеджер по оптовым продажам (химическое сырье)**

**Компания ГК «КСК» - занимается продажей зарубежного химического сырья (Китай, Турция, Германия) для российских производств. Компания уже более 15 лет является партнером крупнейших лакокрасочных заводов и предприятий по производству пластика и переработке ПВХ.**

**З.п. от 80 000 ₽ на руки**

***Уважаемые соискатели!***

**В настоящее время в связи с активным развитием компании и возросшим уровнем задач мы находимся в поиске кандидата на позицию "Менеджер по оптовым продажам".**

**Обязанности:**

* Прямые продажи по клиентской базе;
* Участие в проведении презентаций;
* Поиск новых покупателей и установление деловых контактов;
* Посещение тематических выставок;
* Работа с входящими звонками и заявками с сайта;
* Отслеживание дебиторской задолженности по своим клиентам;
* Сбор информации о конкурирующих компаниях и проводимых ими акциях.

**Требования:**

* Опыт работы в сфере оптовых продаж, химическое образование будут являться преимуществом;
* Стремление к профессиональному развитию и карьерному росту;
* Активность, целеустремленность, ответственность;
* Увлеченность своей профессией, стремление к непрерывному саморазвитию;
* Развитые на высоком уровне коммуникативные навыки (устная и письменная речь), а также навык создания и проведения презентаций.

**Условия:**

* Работа в компании с многолетней историей и положительной репутацией на рынке поставщиков промышленной химии;
* График работы: пн-пт с 9:00-18:00;
* **Полностью белая**заработная плата**:** оклад от 40 000 руб. на руки (обсуждается) + % с продаж (около 100 000 руб. на руки после прохождения испытательного срока);
* Современный и комфортабельный офис в центральной части Нижнего Новгорода(ул. Большая Печерская);
* Развитая корпоративная культура. Молодой профессиональный коллектив;
* Прозрачные перспективы карьерного и профессионального роста.

**Откликнуться на вакансию можно двумя способами:**

1. На сайте hh.ru (<https://nn.hh.ru/vacancy/83929966?from=share_ios>)
2. Прислать резюме в ТГ (https://t.me/zhidkovalera)