

Менеджер по работе с ключевыми клиентами (менеджер по продажам)

TOO Synergy Astana

[Алматы, проспект Аль-Фараби, 108А](#)



Требуемый опыт работы: 3–6 лет
Полная занятость, полный день

Synergy Astana предоставляет комплексные решения для выработки электроэнергии для промышленного и нефтегазового секторов, в области телекоммуникаций и связи, транспортных и инфраструктурных сферах.

В связи с расширением деятельности мы ищем профессионала, с высшим техническим образованием (предпочтительно электроэнергетика) для продажи газопоршневых/турбинных электростанций и сервисных услуг Компании.

Вы нам подходите, если:

- вы ориентированны на результат
- способны демонстрировать нестандартный подход к решению задач
- четко выстраиваете приоритеты в ситуации многозадачности
- имеете сильное желание расти вместе с командой и реализовывать свои профессиональные амбиции!

Основные должностные обязанности:

- Продажа газопоршневых/турбинных электростанций и услуг сервиса Компании
- Поиск новых проектов и возможностей применения газопоршневых/турбинных электростанций
- Ведение, обновление и поддержка клиентской базы по текущим и потенциальным клиентам и проектам, формирование воронки продаж в CRM системе
- Проведение коммерческих переговоров с клиентами в интересах продвижения продукции Компании, участие в тендерах, работа с проектными институтами, выстраивание деловых отношений с клиентами на всех уровнях
- Разработка технико-коммерческих предложений, согласование их с Заказчиком
- Мониторинг и анализ рыночной ситуации, динамики спроса, активности конкурентов и их ценовой политики

Требования:

- Образование высшее техническое, предпочтительно электроэнергетика теплоэнергетика, *дополнительное образование/повышение квалификации в сфере продаж будет плюсом*
- **Опыт успешных продаж B2B электроэнергетического оборудования/ проектных продаж**
- Нарботанные деловые контакты в следующих сферах: нефтегазовая, ЖКХ, промышленность, телекоммуникации; ГОК, Тепличный сектор
- Развитые навыки подготовки и проведения презентаций, переговоров, ведения деловой переписки
- **Знание рынка Казахстана в сфере энергетики**
- Знание инструментов и методов продаж
- Знание английского языка (переговоры, деловая переписка)
- Знание казахского языка на разговорном уровне будет плюсом
- Готовность к командировкам по РК

Условия:

- Конкурентная зарплата + высокий бонус от продаж
- Опыт взаимодействия с международными партнерами
- Компенсация мобильной связи, ГСМ
- Дружный коллектив
- Кофе машина на кухне :)

Ключевые навыки

Английский — B2 — Средне-продвинутый

Казахский — B2 — Средне-продвинутый

B2B Продажи

Английский язык

CRM

Навыки презентации

Прямые продажи

Анализ рынка

Анализ конкурентной среды

Проведение презентаций

Подготовка коммерческих предложений

Управление отношениями с клиентами

Проведение переговоров