Должность: менеджер по продажам
Подразделение: отдел продаж
Руководитель: начальник отдела продаж
Форма занятости: полная, полный день

Описание вакансии

менеджер по продажам, отдел продаж

16 ноября 2026 г. № 12

Цель должности: привлекать новых клиентов и вести сделки от первого контакта до оплаты, выполняя план продаж отдела.

Обязанности. Искать и обрабатывать обращения клиентов, проводить переговоры, готовить коммерческие предложения и счета. Вести клиентскую базу в CRM и фиксировать договорённости. Сопровождать сделку до оплаты и отгрузки, контролировать сроки и решать спорные вопросы с клиентом. Передавать руководителю отчёт о работе за неделю.

Требования. Опыт активных продаж от одного года, опыт работы в CRM, уверенные переговоры по телефону и на встречах. Знание продукта компании — на уровне, достаточном для подбора решения под задачу клиента.

Условия. Оклад и премия за выполнение плана, оплата обсуждается на собеседовании. Рабочее место в офисе, рабочий день с 9:00 до 18:00. Испытательный срок — три месяца, на нём действует тот же план с поправкой на адаптацию.

Как откликнуться: отправить резюме на адрес отдела подбора и указать в письме, какие продажи вёл кандидат и с каким средним чеком.

Руководитель отдела продаж

Начальник отдела продаж

_____ / И. И. Иванов /

Согласовал

Директор по персоналу

_____ / А. А. Смирнова /

Образец с сайта nikexpert.ru