



Место жизни ваших технологий

Коммерческий директор

Ваши задачи:

- Определение коммерческой политики компании с учетом исследований рынка и показателей продаж в прошлом, определение ключевых направлений активности компании.
- Разработка стратегии по расширению портфеля продуктов (оборудование и ПО) и услуг компании, поиск новых возможностей для расширения присутствия компании на рынке.
- Планирование, организация и контроль работы коммерческого подразделения компании.
- Создание и обучение эффективной команды менеджеров.
- Планирование продаж, ответственность за выполнение плана продаж.
- Координация и непосредственное участие в работе с ключевыми клиентами, ведение переговоров.
- Разработка ассортиментной и ценовой политики компании, различных программ повышения продаж.
- Участие в разработке бюджета компании на финансовый год, утверждении бюджета и отслеживание его исполнения.
- Координация поставок, выбор поставщиков и услуг

Мы от вас ожидаем:

- Опыт работы от 3 -х лет на позиции руководителя коммерческого подразделения в IT компании; опыт построения эффективной команды.
- Стратегическое мышление, системный подход к ведению задач.
- Финансовая грамотность; понимание принципов ценообразования.
- Опыт личных продаж и навыки ведения сложных переговоров.
- Высокие коммуникативные и презентационные навыки.
- Опыт разработки систем мотиваций, найма персонала.

Мы предлагаем:

- Гарантированная заработная плата: оклад + % от сделки. Уровень дохода не ограничен верхней планкой.
- Профессиональное обучение за счет компании
- Официальное трудоустройство по ТК РФ
- Полный рабочий день с 09:00 до 18:00