

Менеджер по продажам пищевых ингредиентов

Обязанности:

- Развитие и продажи пищевых добавок;
- Управление торговыми проектами и отношениями с клиентами;
- Выполнение ежеквартального плана продаж;
- Инициирование и обработка заказов от клиентов на поставку товара с целью достижения договоренностей между покупателем и поставщиком;
- Участие в разработке и реализации схемы по закупке и доставке товара;
- Согласование условий работы, наценки и форм взаиморасчетов;
- Взаимодействие с подразделениями Компании;
- Создание и систематическое наращивание клиентской базы;
- Управление отношениями с поставщиками;
- Поиск товаров и поставщиков и согласование условий поставок;
- Финансовое планирование и расстановка приоритетов при финансировании сделок;
- Работа с дебиторской задолженностью;
- Участие в специализированных/отраслевых мероприятиях: выставки, конференции, семинары.

Требования:

- **Глубокое знание рынка пищевых ингредиентов;**
- **Опыт работы не менее 3х лет в пищевой отрасли;**
- **Опыт продаж в сегменте B2B;**
- Ответственность, исполнительность, целеустремленность;
- Стрессоустойчивость, толерантность к обстоятельствам и коллегам;
- **Английский язык не ниже уровня Intermediate;**
- Уверенный пользователь ПК (Power Point, Excel, Outlook).
-

Условия:

- Международная компания с богатой корпоративной культурой;
- Конкуентоспособная заработная плата;
- Удобный современный офис в 7 минутах ходьбы от м. Серпуховская или Павелецкая;
- Оплачиваемый отпуск и больничный;
- ДМС после окончания испытательного срока;
- Возможность командировок по России и всему миру;
- Прекрасная возможность для расширения кругозора, профессионального и карьерного роста в рамках группы Компаний;
- Творческий и дружный коллектив, готовый поделиться с вами лучшими знаниями и положительными эмоциям.