

ОБСЛУЖИВАНИЕ И РЕМОНТ ОБЪЕКТОВ, ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ

Приглашаем на производство

**СТАРТОВАЯ ПЛОЩАДКА
ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ**

Менеджер по продажам – перспективная профессия? Расти и развиваться в своей области, достигать новых целей и добиваться лучших результатов хочется любому специалисту. Через несколько лет он становится профессионалом. Что его ждет дальше? Может ли богатый опыт стать удачным инструментом для дальнейшего роста?

«Тем, кто уже не новичок в профессии, мы предлагаем построить успешную карьеру, – говорит руководитель департамента управления персоналом ООО «Фабрика вентиляции ГалВент» Дарья Резван. – Компания готова предоставить опытным менеджерам по продажам вентиляционного оборудования площадку для реализации амбициозных идей и масштабных проектов».

**СЕРЬЕЗНЫЕ МОЩНОСТИ,
БОЛЬШОЙ РАЗМАЗ**

«ГалВент» специализируется на выпуске вентиляционного оборудования из металла, и многолетний опыт компании только подтверждает качество работы. Одно из преимуществ фабрики в том, что офис и производство расположены рядом. У сотрудников офиса есть возможность узнать технологию, ознакомиться с процессом изготовления продукции. Каждый год увеличивается объем выпускаемой продукции, за счет модернизации оборудования снижаются сроки производства



В «ГалВенте» собрана сплоченная команда менеджеров с многолетним стажем работы

изделий. Сегодня в ассортименте предприятия более миллиона наименований. На складе всегда в наличии воздуховоды и комплектующие стандартных размеров.

Качество, цена и скорость выполнения заказа – три главных составляющих успеха. Парк оборудования компании постоянно расширяется и обновляется, а производство работает непрерывно. Охватить такое поле продаж менеджеру без подготовки сложно. Специалисту «ГалВента» необходимо четко знать свое дело, развиваться и повышать уровень квалификации.

Сопровождают клиента от принятого звонка до отгрузки заказа, и здесь нет времени для остановок. Выслушав пожелания покупателя,

менеджер анализирует информацию и дает полную консультацию. Его задача – понять, какую проблему собирается решить клиент, и посоветовать то, что действительно поможет. К примеру, не узнав, куда и зачем нужен вентилятор, он не сможет предложить лучший вариант. Когда заказ сформирован, ни у кого не возникает сомнений, что каждый пункт в нем важен. Заявка тут же отправляется в технический отдел, где ее в кратчайшие сроки рассчитывают (узнав точную сумму, клиент может внести коррективы), затем ее передают на производство.

После общения со специалистом-профессионалом покупатель рад выгодному приобретению и точно знает, что обратится

к этому специалисту в следующий раз.

ЗНАНИЙ МНОГО НЕ БЫВАЕТ

В «ГалВенте» собрана сплоченная команда менеджеров по продажам с многолетним стажем работы. Опытные сотрудники уже добились высоких результатов и продолжают ставить новые цели. В связи с этим на предприятии уделяется особое внимание обучению персонала. Директор по развитию проводит еженедельные занятия по ассортименту продукции, выпускаемой на фабрике. На тренинги по эффективным продажам, умению вести переговоры и другим востребованным навыкам приглашают коуч-тренеров из крупных организаций.

Помимо того, что менеджеру необходимо обладать техническими знаниями в области вентиляционного оборудования, он должен быть энергичным, ответственным и целеустремленным. Специалистов со своей клиентской базой готовы взять на работу на индивидуальных условиях.

Менеджеры «ГалВента» сотрудничают с застройщиками, возводившими стадионы в Сочи, и работают с госзаказами. Ко всем клиентам находят особый подход и, самое главное, никогда о них не забывают: заказчиков первых оповещают о выпуске новой продукции или появлении уникального оборудования. Внимательному отношению к покупателям тоже учат на фабрике.

ТОЛЬКО ВПЕРЕД!

В компании два отдела – розничных и оптовых продаж. График работы в первом – пять через два, с 9.00 до 18.00, во втором – свободный. В оптовых продажах трудятся менеджеры с опытом работы не менее пяти лет, у них своя действующая клиентская база и помощники, разбирающие документацию. Перейти сюда из розничных продаж могут специалисты, за плечами которых хорошая подготовка. И на фабрике они легко могут ее получить.

После успешно пройденного собеседования нового сотрудника ждет экскурсия по производству, знакомство с коллективом. Он сразу может оценить масштабы возможностей компании. Его наставником становится директор по развитию компании. За время испытательного срока (три месяца) специалисту нужно показать свой профессиональный уровень, достичь определенного результата.

Модернизированное рабочее место, комфортные условия. Поддерживая заработную плату на достойном уровне, в компании предлагают менеджерам по продажам вырасти не только профессионально, но материально. Даже опытные специалисты открывают для себя новые перспективы.

Офис находится в шаговой доступности от станции метро «Шоссе Энтузиастов».

Больше о компании можно узнать на сайте ventilyacia.ru

Информация о вакансии на с.

Александр Галактионов