

Менеджер по работе с корпоративными клиентами

Адрес для отправки резюме — rabota@aton.irk.ru

Приглашаем на работу опытного специалиста по корпоративным продажам в сфере ИТ.

Мы готовы предложить:

- достойные стартовые условия, хороший процент от прибыли;
- зарплату без задержек;
- полностью официальное трудоустройство;
- комфортабельный просторный офис (микрорайон «Байкальский-Лисиха»).

О нас:

Компания «АТОН» работает на рынке Восточной Сибири с 1994 года. Основное направление нашей деятельности — корпоративные поставки компьютерного оборудования, оргтехники, программного обеспечения и оказание сопутствующих услуг.

Требования к соискателю:

- опыт в корпоративных продажах не менее 2 лет;
- опыт работы с гос. заказчиками и участия в конкурсных закупках по ФЗ-44 и ФЗ-223;
- навыки активных продаж;
- грамотная устная и письменная речь;
- базовое понимание того, как устроена ИТ-инфраструктура предприятия;
- базовый английский, способность разбираться в англоязычных спецификациях технически сложного товара;
- готовность учиться и развивать свои деловые навыки.

Обязанности:

- работа с коммерческими и государственными заказчиками, консультативные продажи оборудования, программного обеспечения, услуг фирмы;
- поиск и привлечение новых клиентов;
- регулярное обучение, участие в очных и электронных семинарах, сдача сертификационных экзаменов.

Большими дополнительными плюсами будут:

- наработанная клиентская база;
- широкие познания в области компьютерного, серверного, сетевого оборудования;
- хорошее владение английским языком.