**ВАКАНСИЯ**.

**Заказчик (компания):**

|  |
| --- |
| ООО «Союзпрофмонтаж» |

**Наименование вакансии:**

|  |
| --- |
| Менеджер по продажам компрессорного оборудования |

**Дата заявки**: 

**Желаемая дата выхода сотрудника[[1]](#footnote-1)**:

  

**Причина появления вакансии**:



**Просьба указать обоснование введения новой должности или дополнительной единицы**:

|  |
| --- |
| Бизнес единица – продажи компрессоров и компрессорного оборудования |

**Возраст (от…. до….)** 

**Образование**:

 

|  |
| --- |
|  |

**Есть ли предпочтения по ВУЗам и специальностям:**

|  |
| --- |
|  |

**Требования к опыту работы**:

    

**Опыт руководящей работы**:

    

**Будут ли у него в подчинении другие сотрудники? Сколько?**

   человек

**Пожелания к предыдущему/настоящему месту работы кандидата (укажите, пожалуйста, названия компаний, где можно было бы попробовать поискать подобного специалиста):**

|  |
| --- |
|  Опыт работы в инжиниринговой компании или дилерском центре на должности менеджер по продажам |

**Иностранный язык:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Уровень владения** | **Англ** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| Не важен |  |  |  |
| Читает и понимает специализированную литературу(техническую, финансовую, юридическую и т.д.) |  |  |  |
| Может объясниться достаточно грамотно |  |  |  |
| Объясняется свободно и при личном контакте, и по телефону |  |  |  |
| Объясняется свободно, в том числе на профессиональные темы (техническая, финансовая, юридическая и т.д.) |  |  |  |

**Знание программного обеспечения**:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование (заполнить)** | **Обязательно** | **Желательно** |
| Microsoft Office (Word, Excel, Outlook),  |  |  |
| Power Point |  |  |
| Adobe Acrobat Professional |  |  |
|  |  |  |

**Основные обязанности на должности**:

|  |
| --- |
| * Работа с электронно-торговыми площадками – регистрация, мониторинг тендеров, подготовка комплектов тендерной документации, участие в том или ином конкурсе
* Активный поиск клиентов относящихся к коммерческим организациям, подготовка технико-коммерческих предложений
* Работа с проектными институтами, подготовка и проведение презентаций о деятельности компании и видам предлагаемого оборудования. Активное внедрение предлагаемого оборудования и технических решений в проектную документацию
 |

**Знания**:

|  |
| --- |
| * устройство и принцип работы компрессорного и вспомогательного оборудования (компрессоры, электродвигатели, насосы, градирни, теплообменное оборудование, трубопроводная арматура различных типов и другое);
* опыт работы с ЭТП, а также с крупными организациями химического, нефтехимического, нефтегазодобывающего и других отраслей промышленности;
* опыт ведения деловой переписки и составления пакетов тендерной документации;
* опыт составления бюджетов проектов;
 |

**Личные качества**:

|  |
| --- |
| * ответственный подход к работе, пунктуальность. Готовность к активным переговорам и принятию ключевых решений, касающихся продажи оборудования;
* обучаемость, способность усваивать большое количество материала о предлагаемом оборудовании
 |

**Командировки – ориентировочный % рабочего времени** 

**Предполагаемый доход (ДО вычета налогов)**  

**Согласовано**:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Директор Представительства в г Москва | (подпись, дата) | /\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /  |
| Директор по персоналу  | (подпись, дата) | /\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ / |

1. Просьба учесть, что срок выхода сотрудника составляет НЕ МЕНЕЕ ОДНОГО МЕСЯЦА после подачи заявки. [↑](#footnote-ref-1)