

Менеджер по продажам ЛАРН и материалов для ликвидации разливов нефти

Мы в **ООО «ПКБ»** ищем человека, который объединяет в себе **продажника и инженера**.

Если вы **понимаете направление ЛАРН**, разбираетесь в технических решениях и умеете говорить с клиентами на одном языке — добро пожаловать в нашу команду! Вам предстоит стать **ключевым специалистом по развитию ЛАРН-направления** и вместе с нами вывести его на новый уровень.

Мы стремимся стать лидерами в области решений для ликвидации аварийных разливов нефти (ЛАРН) и экологических материалов. Наша цель — обеспечивать клиентов качественными продуктами и оперативной поддержкой.

Ваши задачи:

1. Активные продажи:

- Поиск новых клиентов и партнеров (B2B направление).
- Работа с существующей базой клиентов: поддержание долгосрочных отношений, развитие партнерства.
- Оценка потребностей клиентов и предложение оптимальных решений из линейки ЛАРН и экологических материалов.
- Ведение переговоров с клиентами и партнерами на всех уровнях.
- Подготовка коммерческих предложений, выставление счетов, преддоговорная работа.
- Взаимодействие с отделом закупок, складом и логистической службой.
- Обеспечение высокого уровня сервиса для клиентов.

2. Знание нормативной базы (желательно, но не обязательно) :

- Понимание целей и задач ЛАРН.
- Знание требований нормативных документов (ФЗ-116, ПБ 03-600-03, ГОСТ Р 22.3.05-94, ФЗ-68 и др.).

- Знание состава и структуры планов ЛАРН промышленных предприятий, умение их использовать для формирования потребностей клиента.
- Понимание роли ЛАРН в системе промышленной безопасности и ГОиЧС.

3. Понимание технических особенностей применения средств ЛАРН

- Знание особенностей эксплуатации технических средства ЛАРН: датчики, приборы, сорбенты, комплекты аварийного реагирования и т.д..
- Понимание особенностей разных продуктов (по производителям, функциональности, зонам действия, условиям эксплуатации).

4. Мониторинг рынка:

- Изучение конкурентов, потребностей клиентов и новых тенденций.
- Участие в выставках, конференциях и других отраслевых мероприятиях.

5. Выполнение KPI:

- Достижение плановых показателей по продажам.

Требования:

- Опыт работы в продажах по направлению ЛАРН от 2 лет (желательно).
- Знание рынка ЛАРН или смежных отраслей будет большим преимуществом (нефтегазовой отрасли, экологии, ГОиЧС).
- Навыки ведения переговоров, убеждения и работы с возражениями.

- Активность, ориентация на результат, высокая степень самоорганизации.
- Позитивный настрой.
- Уверенный пользователь ПК (CRM-системы, MS Office).
- Готовность к командировкам.

Мы предлагаем:

1. Комфортные условия работы:

- Работа в офисе, после успешного прохождения испытательного срока на удаленке.

2. Конкурентную оплату труда:

- Сдельная оплата труда (% от продаж).
- Ежеквартальные и годовые бонусы за выполнение KPI.

3. Развитие и рост:

- Возможность карьерного роста до Руководителя направления ЛАРН, либо бренд-менеджера.

4. Корпоративные преимущества:

- Компенсация расходов на командировки.
- Участие в выставках и конференциях.
- Дружный, отзывчивый и позитивный коллектив.

Как откликнуться:

Отправьте резюме на info@lockoutsystem.ru с темой «Менеджер по продажам ЛАРН». Мы ждем вас в нашей команде!