

ВАКАНСИЯ: Региональный менеджер по продажам ЛАРН и материалов для ликвидации разливов нефти.

Мы в **ООО «ПКБ»** ищем специалистов, которые объединяют в себе **продажников и технических специалистов**.

Если вы **понимаете направление ЛАРН**, разбираетесь в технических решениях и умеете говорить с клиентами на одном языке — добро пожаловать в нашу команду! У вас есть возможность стать **ключевыми специалистами по развитию ЛАРН-направления** в регионах РФ, на территории ЕАЭС, и вместе с нами вывести его на новый уровень.

Даже если Вы умеете только активно продавать, но горите желанием много заработать, но при этом даже близко не технари, все равно добро пожаловать!!

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) на вверенной территории.
- 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, тендерным отделом, складом и логистической службой.
- Комплексное продажи по всем направлениям решений, предлагаемой компанией.
- 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 (желательно, но не обязательно)

- 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 по удобному для Вас графику 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.

5. Оформление как самозанятый или по договору ГПХ.



ООО «ПРОМЫШЛЕННАЯ
КУЛЬТУРА БЕЗОПАСНОСТИ»
+7 (495) 902-77-59

ИНН: 7735188200,
КПП: 772801001,
ОГРН: 1207700244894

Как откликнуться:

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