



Описание вакансии «Руководитель отдела продаж запчастей ТД Abat»

Задача: Розничные продажи запчастей клиентам и АСЦ (авторизованным сервисным центрам).

Функции:

1. Разработка ценовой политики розничных продаж в соответствии с приоритетами Сервисной стратегии (главная задача – высокая лояльность клиентов, но при этом прибыль от продаж запчастей должна компенсировать расходы на внешнюю и внутреннюю сервисные структуры).
2. Личные продажи по входящим запросам от клиентов, техподдержки и АСЦ (подготовка КП, счетов и договоров, при необходимости – помощь в подборе по каталогам).
3. Контроль и улучшение процессов приема заявки, организации закупки и доставки запчастей клиенту.
4. Контроль наличия запчастей на складах сервис-партнеров (через FSM). Разработка и согласование рекомендуемых списков запчастей для АСЦ на основе статистики.
5. Регулярные продажи АСЦ для восполнения затраченных при ремонтах запчастей на основе данных FSM системы.
6. Контроль дебиторской задолженности: переговоры с должниками, ежемесячное составление списка должников с комментариями для руководства.
7. Ежедневные проверки оплат по счетам и информирование клиентов (через FSM, по почте или телефону) о получении оплаты, ожидаемых сроках поставки запчастей и т.д.
8. Организация поставок запчастей по гарантии (после согласования техподдержки).

Подчинение: Руководителю сервиса ТД Абат.

Проводится обучение, обеспечивается поддержка на начальном этапе. Испытательный срок – 3 месяца

Уровень дохода: 40 – 100 000 руб. (оклад 40 000 руб. + бонусы за выполнения KPI).

Требования к кандидату:

Базовые: техническое образование, опыт работы в сервисе любого сложного оборудования от 3 лет. Опыт работы на должности инженера техподдержки, менеджера по продажам запчастей от 1 года.

Дополнительные: знание оборудования Abat, опыт работы руководителем техподдержки, руководителем отдела продаж запчастей.

Дополнительные + : знание основ маркетинга, опыт развития своего бизнеса по продажам запчастей, работа в сервисе крупной иностранной компании.