**Описание вакансии**

Компания PrECA занимается консалтингом и аутсорсингом. Среди наших клиентов – торговые сети, крупные международные и российские производственные компании. Мы помогаем клиентам сокращать стоимость закупок и улучшать сервис поставщиков с помощью уникальных методик и инструментов оптимизации затрат. Мы лидеры на рынке аутсорсинга закупок в России.

Мы расширяем бизнес и ищем стажера в отдел продаж, который будет не просто продавать, но и хорошо разбираться в наших сервисах. Единомышленника, которому нравится наш подход, наши методы.

В сопроводительном письме укажите, пожалуйста, ваш опыт (любой), достижения (обязательно) и причину, по которой вас заинтересовала вакансия.

Посмотрите рекомендации о том, как устроиться к нам на стажировку: http://www.preca.ru/blog/kak-ustroitsya-na-rabotu-ili-stazhirovku-v-preca

**Результат вашей работы это:**

* Количество назначенных встреч экспертов PrECA с представителем заказчика, ответственного за принятие решения о сотрудничестве.
* Количество сделок с новыми клиентами.
* пополнение нашей базы клиентов и подробное отражение коммуникаций в CRM

У нас есть своя база потенциальных клиентов.

**ТРЕБОВАНИЯ к кандидату:**

* Хорошие навыки деловой переписки и ведения переговоров (как личных, так и телефонных);
* Деловой английский (умение вести переговоры и переписку)
* Приоритетом будут пользоваться студенты факультетов экономики и менеджмента
* Студенты последнего курса, магистратуры либо выпускники
* Умение аргументировать, работать с возражениями, располагать к себе собеседника;
* Внимание к деталям, аккуратность и тщательность;
* Отличные навыки самоорганизации, ответственность за результат
* В профиле (резюме) обязательно должна быть фотография
* Опыт в продажах не обязателен

**ОБЯЗАННОСТИ:**

* Активный поиск новых клиентов и контактов ЛПР
* Работа со всеми возможными источниками информации о клиентах: социальные сети, сайты компаний, тематические форумы, экспертные сообщества;
* Анализ информации о компании-клиенте, составление плана коммуникации, исходя из специфики клиента;
* Полный цикл контактов c клиентом от момента первого звонка до заключения контракта, включая рассылку писем, подготовку презентаций, контроль принятия решений по ранее совершенным звонкам, активная работа с возражениями
* Подготовка и организация встреч экспертов по закупкам с потенциальными клиентами (ЛПР)
* Участие во встречах с генеральными и финансовыми директорами крупных компаний, директорами по закупкам
* Обработка входящих запросов от потенциальных клиентов;
* Отражение активностей в CRM-системе;
* Предоставление отчетности по выполненным задачам, обработанным клиентам;
* Совершенствование процесса продаж

**УСЛОВИЯ:**

* Гибкий график для студентов
* Оплата труда, состоящая из фиксированной окладной и премиальной части;
* Обучение в рамках компании: продажи, закупки, проектное управление, оптимизация бизнес процессов
* Возможность карьерного роста в сфере продаж и развития бизнеса
* Оформление по ТК РФ
* Корпоративная мобильная связь
* Дружный коллектив, позитивная атмосфера и корпоративная культура
* Кандидатам из других городов - помогаем с переездом в случае найма

Что мы даем

* Вы узнаете много нового про закупки/supply chain, аутсорсинг, оптимизацию, управление проектами
* З/п: фикс по итогам собеседования + бонус за организованные встречи
* Можно работать удаленно, совмещать с другой деятельностью

Пришлите резюме и напишиье про себя в сопроводительном письме на zelimkhan.suleymanov@preca.ru