

Менеджер по продажам / Account Manager (B2B Pro-AV)

Локация: Ташкент, Узбекистан (офис и шоурум, Tashkent INDEX)

Компания: Sound Creations Electronics Trading

Формат: Полная занятость, работа в офисе, выезды к клиентам

О позиции

Sound Creations Electronics Trading расширяет команду в Узбекистане и приглашает Менеджера по продажам / Account Manager для работы с B2B-клиентами и проектными продажами профессиональных AV-решений.

Это роль для специалиста, который умеет вести клиента от запроса до оплаты и закрытия поставки, работает дисциплинированно с CRM, понимает ценность точных расчётов, пресейла и координации с международными брендами.

Основные задачи

Продажи и развитие клиентов

- Поиск, квалификация и развитие B2B-клиентов: интеграторы, проектные организации, конечные заказчики
- Ведение полного цикла сделки: лид → КП → контракт → поставка → оплата
- Подготовка коммерческих предложений и расчётов, оформление КП в PDF
- Переговоры, встречи, презентации и демо в шоуруме
- Ведение CRM (Bitrix24): сделки, задачи, воронка, прогноз продаж
- Участие в тендерах и конкурсах (совместно с пресейлом)

Сопровождение сделок

- Взаимодействие с HQ и международными sales-менеджерами брендов
- Координация технической части с presale / application инженерами
- Сопровождение заказов до отгрузки и поставки
- Контроль дебиторской задолженности по своим клиентам

Работа с партнёрами

- Регулярные встречи с ключевыми клиентами, планирование проектов
- Координация сервисных и гарантийных запросов
- Участие в обучении, демо и мероприятиях компании

Показатели эффективности (KPI)

- Выполнение плана продаж и валовой маржи
- Скорость и качество обработки входящих запросов
- Точность прогноза и актуальность данных в CRM
- Конверсия по этапам воронки
- Отсутствие ошибок в КП и согласованиях
- Снижение просроченной дебиторской задолженности

Требования к кандидату

Опыт

- 2–3+ года в B2B или проектных продажах (*желательно* Pro-AV, IT, инженерные системы, электроника)
- Опыт работы с интеграторами, спецификациями, тендерами

Навыки

- Переговоры и презентации
- Подготовка структурированных коммерческих предложений
- Умение вести несколько сделок параллельно
- Высокая дисциплина работы с CRM (Bitrix24 — преимущество)
- Базовое понимание рынка Pro-AV (звук, видео, свет, проекция) — плюс

Языки

- Русский — свободно (обязательно)
- Узбекский — свободно (обязательно)
- Английский — A2/B1 (желательно)

Личные качества

- Ответственность и внимательность к деталям
- Профессиональный деловой стиль общения
- Самостоятельность, инициативность
- Готовность работать в режиме высокой загрузки

Мы предлагаем

- Фиксированный оклад + бонусная часть по KPI
- Работу в премиальном B2B-сегменте Pro-AV
- Прямое влияние на развитие рынка в Узбекистане
- Обучение по продуктам и продажам (вендорские и внутренние программы)

- Понятные процессы, прозрачные KPI, профессиональный рост
- Современный офис и шоурум в Ташкенте

Условия

- График: пн–пт, 09:00–18:00
- Формат: офис + выезды к клиентам
- Испытательный срок: 3 месяца
- Командировки по Узбекистану (по необходимости)

Отклик:

Направляйте резюме с кратким сопроводительным письмом Андрею Лосеву lav@sc-electronics.com