

Vəzifə: **Quyu-tamponaj sementi və satışı üzrə kiçik mühəndis**

Hazırda şirkətimizə Quyu-tamponaj sementi və satışı üzrə kiçik mühəndis tələb olunur.

İş yeri: Zavod/şəhər ofisi

Tələblər:

- Satışın idarə olunması, neft-qaz sənayesi, quyuların istismarı, quyuların sementlənməsi və əlaqədar sahədə ali təhsil;
- Müvafiq sahədə 2-3 il təcrübə;
- Neft-qaz sənayesi, quyuların istismarı, tikinti materiallarının istehsalı prosesi üzrə biliklər;
- Sənaye standartlarına dair əsas biliklərə malik olmaq;
- Bazarın monitorinqini aparmaq bacarığı;
- B1, B kateqoriyalarında sürücülük vəsiqəsinin olması.

Vəzifə və öhdəliklər:

- Müştərilərə şirkətin məhsul və xidmətlərini izah etmək üçün texniki təqdimatlar hazırlamaq;
- Bazarın, potensial yerli və beynəlxalq müştərilərin monitorinqi və onların Norm məhsulları üzrə ehtiyaclarını öyrənmək;
- Müştərilərlə müqavilə və digər sənədləşmə prosedurlarında dəstək göstərmək;
- Müştəri ilə ödəniş şərtlərini, kredit xətti prosedurlarını izləmək və rəhbərliyə təkliflər təqdim etmək;
- Quyu-tamponaj sementinin bazar araşdırmasına dair nəticələri toplamaq və hesabat vermək;
- Müştərilərin məhsulun keyfiyyəti ilə bağlı texniki dəstək ehtiyacına dair rəyləri almaq və həllinə dair təkliflər hazırlamaq;
- Bazarın monitorinq etmək, potensial müştərilərlə biznes imkanları araşdırmaq və kommersiya planı hazırlamaq;
- Müştərinin tələblərini anlamaq və satış dəstəyini təmin etmək üçün satış, marketinq, logistika və texniki komandalarla əməkdaşlıq etmək;
- Satışa dəstək, müştəri ilə əməkdaşlığın təqibi, sifarişlərin icrası, yenilənməsi, qiymətlərin müzakirəsi, satışın tamamlanması və çatdırılmaların təşkilində iştirak;
- Hədəf müştərilər üçün yeni satış və marketinq strategiyalarının formalaşdırılması üçün müştəri rəylərini öyrənmək, qeydlər aparmaq və məlumatları qiymətləndirmək;
- Təkmilləşdirmə sahələrini müəyyən etmək və problemləri və mümkün həll yollarını rəhbərliyə təqdim etmək;

- Satış kvotalarını müəyyən etmək və onlara nail olmaq;
- Məhsulun gələcəkdə təkmilləşdirilməsi üçün müştəri ehtiyaclarını müvafiq şöbəyə effektiv şəkildə çatdırmaq;
- Kompleks satış dövrlərində strateji planlaşdırma tərtib etmək və icrası üçün satış komandası ilə tərəfdaşlıq etmək
- TMS Pro sistemində quyru-tamponaj sementinə dair bütün müştəri müraciətlərinin və şikayətlərinin qeydiyyatını aparmaq;

CV-nizi məktubun mövzu hissəsində müraciət etdiyiniz vəzifənin adını qeyd etməklə, hr@norm.az ünvanına göndərməyiniz xahiş olunur.

CV-lərin təqdim edilməsi üçün son tarix: 08.03.24