

Вакансия: "Менеджер отдела продаж новых автомобилей"

актуальна на 03.04.2025

От 1 года до 3 лет - Полная занятость, полный день

Обязанности

- Прием входящих звонков;
- Консультирование клиентов в автосалоне, демонстрация автомобиля, организация и проведение тест-драйва;
- Заключение договоров купли-продажи, контроль документооборота;
- Контролировать процесс оформления проданных автомобилей, подготовка к выдаче, своевременная выдача автомобиля клиентам;
- Предлагать клиентам различные виды услуг по приобретению автомобилей, осуществлять профессиональную консультацию по каждому виду услуг (trade-in, кредит);
- Выявлять потребности клиентов в дополнительном оборудовании.

Требования

- Высшее образование / неполное высшее образование;
- Успешный опыт работы от 1 года в должности продавца-консультанта автомобилей;
- Наличие водительского удостоверения и стаж вождения от 1 года, обязательно;
- Уверенные навыки работы с ПК;
- Хорошо развитые коммуникативные навыки;
- Нацеленность на высокий результат;
- Клиентоориентированность;
- Грамотная, поставленная речь;
- Высокая степень работоспособности;
- Ответственность.

Условия

- Оформление согласно ТК РФ;
- Официальная заработная плата;
- Отпуск 28 календарных дней;
- График работы: 5/2;
- Территориальное месторасположение - вблизи метро Теплый Стан.

Ключевые навыки

- Прямые продажи
- Телефонные переговоры
- Ориентация на результат
- Клиентоориентированность
- Консультирование
- Навыки продаж
- Грамотная речь
- Пользователь ПК
- Заключение договоров
- Ведение отчетности

г. Москва, метро Теплый Стан, пр-кт.
Новоясеневский д.6
Тел: +7 (495) 788-58-58
Email: info@hyundai-gns.ru
cars.hyundai-gns.ru



- Деловое общение
- Оценка потребностей клиентов
- Активные продажи
- Умение работать в команде
- Работа с возражениями
- Оформление документации
- Консультирование клиентов по телефону

