



В МАСШТАБАХ СТРАНЫ
В ИНТЕРЕСАХ
КАЖДОГО

Русская Торговая Компания



**ООО Русская Торговая Компания
приглашает в свою команду будущих
менеджеров по продажам нефтепродуктов.**

**Мы расширяем территорию нашего влияния и
расширяем отдел продаж.**

**Вакантны 4 рабочих места менеджера по продажам
нефтепродуктов.**

***** Обратите внимание: работа БЕЗ командировок.
Во время самоизоляции при пандемии мы переходили на
дистанционный формат работы и не только сохранили весь штат
сотрудников, но и увеличили эффективность отдела продаж.**

Коротко о компании:

- Мы стабильная (работаем с 27 мая 2011 года), динамично развивающаяся торговая топливная компания. С 2017 года ежегодно увеличиваем оборот по выручке и количеству клиентов минимум в 2-2,5 раза.
- Реализуя собственный потенциал, мы реализуем потенциал наших клиентов. Топливо - необходимый компонент для работы любого производства, и качество наших поставок напрямую влияет на эффективность предприятий - наших клиентов.
- Мы успешно занимаемся своим делом. Число наших постоянных клиентов на август 2020 года составляет 2518 компаний. Это подтверждает, что мы – надежный партнер!

По праву гордимся этим.

Сотрудничество с ООО РТК выгодно и комфортно и компаниям производителям топлива, и конечным потребителям.



Компании – партнеры



Компания выстроила партнерские отношения с такими

производителями нефтепродуктов как:

- | | |
|---|---------------------|
| 1) ПАО АНК «Башнефть» | 7) Ижевский НПЗ |
| 2) ООО Газпром Нефтехим Салават | 8) Марийский НПЗ |
| 3) Газпром Омский НПЗ, Сургутский ЗСК | 9) Богандинский НПЗ |
| 4) ПАО «Татнефть» АО ТАНЕКО
Орскнефтеоргсинтез | 10) ОАО |
| 5) НК Лукойл Пермнефтеоргсинтез | 11) Антипинский НПЗ |
| 6) Самарская группа НПЗ НК «Роснефть» | 12) АО «Таиф НК» |

И многие другие НПЗ по всей России ...

Отгрузки осуществляются регулярно без перерывов на выходные и праздники.

Почему потребителям выгодно работать с нами?



№	Преимущества
1	Договор о поставке продукта заключается за 1-2 часа.
2	Работаем со всеми клиентами-потребителями.
3	<p>Логистика</p> <p>3.1. Отсутствует необходимость поиска транспорта.</p> <p>3.2. Доставка от завода до клиента за 1 день. У нас заключены договоры с транспортными компаниями и есть логистические решения доставки от каждого завода.</p> <p>3.3. Наши заявки в приоритете у транспортных компаний.</p> <p>3.4. Работа без предоплаты транспортных расходов.</p>
4	Форма оплаты продукта на выбор: по факту или предоплата.
5	Фиксация цены продукта на момент заключения договора-спецификации.

Почему потребителям выгодно работать с нами?



№	Преимущества
6	Ежедневная актуализация цен всех заводов. Консультирование клиента по самым выгодным предложениям на аналогичный продукт.
7	Возможность в рамках одного договора получать продукт от разных заводов-производителей.
8	Высокая скорость отгрузки с завода. Есть выкупленные объемы продукта.
9	Итоговое время от заявки до поставки 2-3 дня.
10	Возврат излишне оплаченных денежных средств после совершения акта сверки при предоплатной системе расчетов.
11	Оперативное предоставление оригиналов документов для возмещения НДС. Почта отправляется 2 раза в неделю.
12	Экономия сил, времени, денег клиента. Минимум рисков, максимум возможностей.

Присоединяйтесь к нам!



Почему Вам выгодно сотрудничать с нами?

- С нами и у нас престижно работать.
- Стабильно растущий доход: гарантированный оклад + процент от продаж + квартальные бонусы.
- Официальное трудоустройство после оплачиваемого испытательного срока (на этот период заключается отдельный договор).
- Комфортные условия работы. Удобный просторный офис в центре города, оборудованная кухня с запасом чая-кофе-сладостей. Чёткий график работы.
- Отлаженные Бизнес-процессы в компании – предсказуемость результата.
- Обучение, тренинги, корпоративные праздники, выездные мероприятия за счет компании.
- Сотрудники растут и развиваются вместе с компанией, основная часть коллектива работает с 2015 года (в последний раз нам приходилось нанимать чуть больше года назад).
- Мы поддерживаем долгосрочную и вовлеченную работу, бережно храним нашу теплую рабочую атмосферу.

Что Вы будете делать:

- Работать в команде при полной поддержке всех звеньев цепочки: руководитель отдела продаж – менеджер по продажам – специалист по закупкам – логист - бухгалтер.
- Выстраивать взаимовыгодные долгосрочные взаимоотношения с потребителями на рынке нефтепродуктов.
- Вести телефонные коммерческие переговоры с потребителями, находящимися в закрепленных регионах.
- Контролировать осуществление отгрузок и их оплату согласно заключенным договорам с потребителями.
- Вести базу покупателей согласно стандартам компании (CRM).
- Составлять и выполнять еженедельный и ежемесячный план продаж.
- Анализировать проделанную работу с целью улучшения личного и командного результата.
- Повышать свой уровень профессионализма, строить карьеру. Участвовать в жизни компании.

Основной рабочий инструмент – телефонный звонок!



Работа на телефоне: очевидные преимущества.



- Экономия сил и времени. Время – невозполнимый ресурс!
- Экономия средств. Не нужно никуда ехать!
- Сокращение времени, затрачиваемого на общение.
- Зона комфорта. Своя территория, информация под рукой.
- Возможность делать записи.
- Возможность при необходимости приостановить разговор или перенести общение на другое время.
- Сохранение здоровья при пандемии. Ограничение социальных контактов.

Чего мы ждем от Вас.

- * Уверенность в себе.
- * Желание работать и зарабатывать для достижения значимых для Вас целей.
- * Позитивный настрой и активная жизненная позиция.
- * Настойчивость в достижении целей. Мы ценим волевых людей!
- * Грамотная устная речь, опыт деловой переписки.
- * Владение основными программами ПК и офисной техники.
- * Опыт активного поиска клиентов, навыки продаж будут преимуществом.

Конечно, чем больше совпадений, тем идеальнее кандидат. Но многое может с лихвой компенсироваться желанием работать и развиваться именно в нашей компании!

Рабочая обстановка.



Порядок трудоустройства.



- Позвонить по телефону менеджера по персоналу или прислать резюме на адрес электронной почты.
- Пройти в назначенное время собеседование. С собой взять паспорт, распечатанное резюме и трудовую книжку, если она есть и в данный момент на руках.
- Кандидаты, успешно прошедшие собеседование, включаются в группу на обучение по спецкурсу «Менеджер по продаже нефтепродуктов – основы мастерства».
- Обучение длится 4 дня, завершается аттестацией.
- С успешно завершившим обучение кандидатом заключается соглашение на 1 месяц на стажировку.
- С успешным стажером заключается бессрочный трудовой договор.

Контактные данные.

Адрес:

г. Уфа, улица
Комсомольская, дом 165/3,
3 этаж

Контактное лицо:

Лебедева Олеся
Николаевна

Телефон:

+7 (962) 5206094

Эл. почта: hr-rtk@inbox.ru





Добро пожаловать
в Русскую
Торговую
Компанию!