

Навіщо чекати?

Візьміться за складну роботу!

Приймаємо на роботу

Координатори з внутрішніх продажів



Наші команди щорічно переробляють мільйони тонн металу на користь майбутніх поколінь.

Обов'язки координаторів з внутрішніх продажів компанії LKQ:

- Продаж продуктів та послуг компанії за допомогою вхідних або вихідних дзвінків або продаж в магазині.
- Продаж запчастин з авторозборки та запчастин під маркою постачальника.
- Збільшення доходу рекламою продажу нової та наявної продукції.
- Обслуговування клієнтів, оцінка потреб клієнта та відповідь на запитання щодо запчастин, цін тощо.

Хоча знання галузі запасних частин для післяпродажного ремонту внаслідок аварій є плюсом, це не є обов'язковим, якщо ви прагнете забезпечувати найкраще обслуговування клієнтів!



Проскануйте тут,
щоб відвідати нашу сторінку вакансій

Наша компанія входить до переліку **Fortune 300** та є провідним постачальником альтернативних та спеціальних запчастин для ремонту та оснащення автомобілів та інших транспортних засобів.

Ми працюємо в Північній Америці, Європі та Тайвані, в **31 країні світу, де працює понад 1700 підприємств і понад 45 000 працівників.**

Приєднуйтеся до нашої команди та відіграйте важливу роль у формуванні майбутнього галузі. Якщо вас цікавить хороша та успішна кар'єра, а також робоче середовище, компанія LKQ може підійти саме вам.

Перегляньте нашу веб-сторінку, зателефонуйте або завітайте до компанії LKQ.

Ви відповідаєте за свою кар'єру; почніть свій кар'єрний шлях у компанії LKQ!

LKQ
Keeping you moving

Подайте заявку сьогодні за посиланням
LKQCanada.ca/en/careers