



Ваш надежный помощник

Sales manager (IT продукти), 15000 грн. + %

📍 Київ,

Компанія: ТОВ «Евергрін Девелопмент»

Рубрики: [IT, WEB спеціалісти](#)

Пожелания к сотруднику

Образование: не имеет значения
Опыт работы: обязателен
График работы: полный рабочий день

Описание вакансии

Evergreen IT development, support & service у пошуках Sales manager на два продукти: Face IDentification, Kwizbot.

Evergreen — продуктово-сервісна компанія, що спеціалізується на розробці та постачанні своїх IT-продуктів найбільшим компаніям України та світу. На нашому рахунку понад 350 реалізованих проектів із 2009 року. Ми розробляємо та впроваджуємо власні продукти, а також створюємо IT рішення на замовлення. **Наш сайт: evergreens.com.ua/ru/**

Наші продукти kwizbot.io — система для wow-сервісу та комунікації бізнесу в месенджерах, включаючи чат-бот систему, що використовується ТОП-компаніями України (ДТЕК, страхові компанії, найбільший ритейл тощо).

Face IDentification — система віддаленої ідентифікації клієнтів (вже використовується банками, необанками, фінансовими організаціями, компаніями з регульованими товарами, що цілюються ринку криптобірж і гаманців).

OCR.solutions — система розпізнавання документів на базі нейронних мереж

LiveCart — система live stream shopping - відеопокупок у реальному часі

Позиціонування компанії:

- **Наша місія** — Ми створюємо видатні результати для бізнесу:
- Ми розвиваємо класні, інноваційні, селф-кастомізовані IT-продукти, які гнучко адаптуються під кейси клієнта для отримання супер-результату для бізнесу клієнта.
- Ми — надійним довгостроковим партнером. 40% створених проектів ми підтримуємо та розвиваємо після запуску
- 100% робота у «білу». Документи відповідно до законодавства, прозорість фінансових питань та обліку.

Для досягнення цілей необхідно:

- Досвід роботи від 5 років на позиції sales manager.
- Розуміння та бажання розвивати власний продукт.

У нас є два напрямлення Sales manager: Business Development Manager або Sales Engineer.

Необхідні навички важливі для нас:

- Досвід роботи в компаніях b2b з багатофункціональним продуктом — (robota.ua, prom.ua, rozetka тощо).
- Досвід роботи з KPI.
- Знання англійської мови: Advanced (C1) — будуть лідери українські та іноземні.
- Буде плюсом досвід роботи на фінансових ринках та у банківській сфері.
- Знання основи продажів та вміння круто переконувати, а головне — отримуєш від цього задоволення:)
- Бажання рости та апгрейдити свої скіли у сфері комунікацій з клієнтами та продажами.
- Драйв від досягнення результату та бажання багато заробляти.

Business Development Manager

Твої цілі у команді:

1. Робота з вхідними лідами, пошук та залучення нових потенційних клієнтів. Покриття ринку України та СНД за клієнтами, продаж продукту Face IDentification для різних бізнесів. B2B. Middle business+Enterprise (основний канал).

2. Проведення зустрічей та демо-презентацій з потенційними та, у майбутньому, існуючими українськими та іноземними клієнтами, розвиток довгострокових відносин із ними.
3. Проведення переговорів, укладання Комерційних пропозицій, підписання Договорів із реселлерами.
4. Розширення клієнтської бази та забезпечення зростання обсягів продажів.
5. Дотримання KPI та ведення CRM.

Sales Engineer

Твої цілі у команді:

1. Вивчення потенційних клієнтів і генереція лідів, або робота по базі
2. Встановлення контакту з потенційними клієнтами за допомогою холодних дзвінків та листів, або відповідей на запити, що надійшли; спілкування з ними по телефону, у месенджерах, електронною поштою та особисто для встановлення контакту та організації зустрічей/демо.
3. Проведення зустрічей, виявлення потреб, презентація продуктів, презентація продуктів та участь в демо для потенційних клієнтів, розвиток потреб клієнтів.
4. Написання follow up після зустрічей і відправка комерційної пропозиції від Sales Engineer.
5. Постійне залучення нових клієнтів щомісяця та щокварталу.
6. Пошук організацій, ніш та окремих осіб для пошуку нових можливостей для продажу.
7. Виконання регулярних дзвінків або електронних листів та сприяння спілкуванню з існуючими клієнтами, щоб забезпечити їх задоволення та виявити нові потенційні потреби, зростання продажу існуючим клієнтам наших продуктів чи нових доповнень.
8. Пошук і розвиток нових ринків і збільшення продажів
9. Прийняття участі в конференціях, наради та галузевих заходах.
10. Створення та ведення бази даних CRM.
12. Виконання щомісячних та щоквартальних планів продажу.
12. Участь у нарадах відділу продажу.
13. Навчання персоналу та допомога членам команди у розвитку їх навичок.

Працюючи з нами, ти отримаєш:

- Дохід: фіксована ставка в \$+% від продажу.
- Круту команду, що розвиває продукти в цікавих нішах, здорову ієрархію, відсутність бюрократії
- Цікаві проекти, роботу з ТОП клієнтами України (найбільші компанії), міжнародними та іноземними компаніями
- Прозора система мотивації та повністю біла з/п, перегляд умов 1-2 рази на рік за результатами KPI, соц. пакет
- Після випробувального терміну мед-асистанс невідкладних ситуацій
- Офіс у наймальовничішому районі Києва, на Подолі зі всякими плюшками. Можливість працювати як в офісі так і віддалено з 9:30 до 18:30.
- Менторство – прокачаєш свої soft та hard skills
- Кар'єрний ріст
- Відраження до країн партнерів.

Більше про роботу з нами: evergreens.com.ua/ru/team/career.html

Докладніше про цю позицію з усіма потрібними деталями у презентації: bit.ly/salesFaseID

Company page on DOU: jobs.dou.ua/companies/evergreen/

Linkedin: linkedin.com/company/evergreen-it-development-support-&-service/mycompany/

Facebook: facebook.com/evergreens.com.ua

Відправляй своє резюме та стань частиною сім'ї Evergreen:)

Контактная информация

Телефон: +38 (044) 333-63-74

Контактное лицо: Олена Пікаленко

Сайт: <https://evergreens.com.ua/ua/>