



Ваш надежный помощник

Sales manager B2B (Telecom, IT, B2B)

📍 Київ,

Компанія: SIM-Networks

Рубрики: [IT, WEB спеціалісти](#), [Торговля, продажі, закупки](#), [Телекомунікації і зв'язь](#)

Пожелания к сотруднику

Образование: не имеет значения

Опыт работы: не требуется

График работы: удаленная работа

Описание вакансии

Sales manager B2B (Telecom, IT, B2B)

Компанія Sim-Networks Ukraine (дочірня компанія німецької Netversor GmbH) запрошує до себе в команду менеджера відділу продажу B2B. Ми шукаємо спеціаліста, який доповнить нашу міжнародну команду та займатиметься просуванням послуг групи компаній SIM-Networks – Netversor в IT-спільноті.

Ваші задачі:

- пошук клієнтів, розвиток клієнтської бази, робота з CRM;
- продаж IT-послуг компанії;
- підготовка та проведення презентацій для клієнтів;
- ведення переговорів із корпоративними клієнтами, узгодження умов співпраці;
- оформлення та укладання договорів;
- розвиток довгострокових відносин з клієнтами та партнерами;
- ведення клієнтів з усіх питань, пов'язаних із послугами компанії;
- реалізація стратегії продажів B2B, виконання фінансових показників із продажу.

Вам необхідно:

- володіння техніками продажу;
- наявність навичок результативних холодних дзвінків;
- наявність навичок ведення ефективних переговорів, проведення презентацій;
- досвід роботи в B2B продажах;
- досвід самостійного закриття складних угод.
- досвід роботи в сфері продажу телекомунікаційних, IT (продажу або адміністрування інфраструктур, фізичні та/або хмарні та/або телекомунікаційних мереж);

Буде плюсом:

- володіння англійською мовою на рівні upper-intermediate та вище (можете продавати послуги, не обмежуючись українським та російськомовним простором).

Компанія пропонує:

- стабільну роботу в компанії, що активно розвивається;
- внутрішні програми навчання;

- дружну команду професіоналів;
- віддалений формат роботи з потенційним поверненням до офісу після війни;
- просторий та затишний офіс (лівий берег, Дарницька площа), повністю обладнаний для того, щоб нашим співробітникам було комфортно на робочих місцях + зона відпочинку, кава, чай, молоко, фрукти;
- конкурентну та стабільну заробітну плату;
- офіційне працевлаштування (до штату, за трудовою книжкою);
- графік роботи: пн.- пт., 09:00-18:00;
- рівень оплати – ставка, виходячи з кваліфікації та досвіду + бонуси від продажів;
- соціальний пакет: оплачувані лікарняні, оплачувана щорічна відпустка у 24 календарні дні.

Гарантуємо швидкий професійний розвиток та унікальний досвід у нашій сфері.

Контактная информация

Контактное лицо: Руслан Войтенко