



Sales Manager, Менеджер по партнерским продажам

📍 Киев,

Компания: Dev.media

Рубрики: [Торговля, продажи, закупки](#)

Пожелания к сотруднику

Образование: не имеет значения

Опыт работы: от двух лет

График работы: удаленная работа

Описание вакансии

Компания dev.media ищет ориентированного на результат **менеджера по партнерским продажам** с огромным желанием расти и развиваться, желанием продавать, убеждать и общаться, как с существующими партнерами так и наработать новые партнерские связи по всему миру.

Мы подходим друг другу, если ты:

- Любишь продавать и не останавливаешься в развитии;
- Работал/а менеджером по продажам или руководителем отдела продаж более 2 лет. Если в сфере **IT/медиа на украинском/польском рынке** - Приветствуется!;
- Отлично владеешь навыками продаж, переговоров, отработки возражений и у тебя есть кейсы в сегменте **B2B** с крупными чеками;
- У тебя есть энергия, харизма, стержень внутри, творческий склад ума, любовь к своему делу;
- Ты не просто уверенный пользователь ПК, Microsoft Office, CRM, но и мастерски владеешь искусством "гуглить", "серфить" по волнам интернета в поисках нужной информации.
- Если ты знаешь английский **не ниже B2**;
- А если есть знания украинского, польского и других языков (письменный и разговорный), то это будет твоим большим преимуществом.
- Ну и если ко всему вышесказанному, ориентируешься в партнерских рынках и понимаешь ключевые показатели, таких как CPA/CR/ROI/ROAS/CTR/CPM (**но это как хорошее дополнение**) - **ты точно Наш человек !**

Чем нужно заниматься:

- Презентация, продажа и обновление портфолио Dev.media как существующим аффилированным партнерам, а также поиск/определение потенциальных возможностей распространения в соответствии со стратегией Dev.media.
- Поддержка и налаживание новых связей с партнерами и внутренние процессы Dev.media
- Ответственность за весь процесс продаж
- Подготовка, разработка и проведение рекламных кампаний на регулярной основе
- Ведение всей коммуникации, документооборота с партнерами, помощь партнерам в формировании предложений для своих клиентов
- Работа с редакторами СМИ в разработке решений для партнеров
- Помощь командам по финансам и взысканию долгов в взыскании непогашенных долгов
- Работа с партнерскими кабинетами, ссылками и т.д.
- Работа с аналитикой, статистикой, отчетами, KPI.

Что мы предлагаем:

- Возможность работать в международной быстрорастущей медиа/ИТ компании и профессионально расти вместе с компанией, открывать для себя новые страны и рынки.
- Полностью удаленная работа
- Конкурентоспособная рыночная заработная плата, оплата по курсу доллара США, с премиями и перспективой роста;
- Компенсационный пакет
- Возможность работать в крутой молодой команде, которая постоянно экспериментирует и выпускает новые продукты
- Умение предлагать и реализовывать идеи внутри команды — мы любим и поддерживаем инициативных сотрудников.

Мы ищем единомышленника **с горящими глазами** и желанием достигать лучших результатов. Если ты **любишь и умеешь продавать** и рассматриваешь отношения с клиентом не в рамках одного проекта, а в рамках всего существования клиентского бизнеса- высылай свое CV на email: **alexandra@dev.media**

Контактная информация

Контактное лицо: ОлександраВласюк