



Ваш надежный помощник

Менеджер з продажу рекрутингових послуг, 25000 грн.

Одесса, 25 марта

Компания: [IZliChar](https://jobs.ua/company/id/1615007) (<https://jobs.ua/company/id/1615007>) ([Все вакансии](#))

Рубрики: [Торговля, продажи, закупки](#), [HR, управление персоналом](#)

Пожелания к сотруднику

Образование: не имеет значения

Опыт работы: от года

Описание вакансии

Менеджер з продажу РЕКРУТИНГОВИХ ПОСЛУГ (віддалено)

Вітаємо!

Це вакансія саме для Вас, якщо:

- Ви звикли працювати на результат,
- Ви відповідальні та дисципліновані, вмієте ставити завдання та виконувати їх у строк.
- Ви вільно та впевнено спілкуєтеся з людьми.
- Ви володієте чи готові активно вчитися навичкам переговорів та продажів.
- Ви хочете багато працювати, заробляти та набувати цінних навичок.

В нашій компанії Ви самостійно можете обрати напрямки, для роботи з клієнтами.

Основні напрямки на сьогодні:

- IT Компанії
- Beauty індустрія
- HoReCa
- Готельно- ресторанний бізнес
- Нерухомість
- Медицина
- Будівництво
- Навчальні заклади тощо.

Про компанію:

«IZliChar» – це професійна рекрутингова агенція, яка забезпечує компанії новим персоналом від виконавчих посад до вищих ланок у компанії - за доступними цінами. "IZliChar" - входить до групи інших компаній: "IZliHouse" - елітна нерухомість, "ITCAPITAL" - група технологічних іт-компаній.

Про посаду в "IZliChar":

- Менеджер з продажу - людина, яка відповідає за первинне спілкування з клієнтом: від першого контакту та пропозиції

послуг компанії до укладання угоди. Основне завдання менеджера з продажу - встановлювати партнерські відносини та приводити в компанію нових клієнтів.

Про роботу:

- Завдання вести переговори з компаніями, шукати компанії та пропонувати послуги від нашої компанії з рекрутингу нового персоналу у їхній компанії. Робота з соціальними мережами, базами та прямими контактами працюючи з холодною та теплою базою. Робота дуже цікава та розвиває нетворкінг якості та рівень продажів.

Обов'язки:

- Встановлення нових зв'язків та партнерств з компаніями.
- Робота з діючими клієнтами.
- Робота над новими клієнтами.

Вимоги:

- Англійська/ російська/ українська мова.
- Вміти організовувати свій час у віддаленому форматі.
- Активний користувач інтернету.
- Навички спілкування з B2B клієнтами.
- Відповідальність та організованість.
- Вітається ініціативність та креативність.

Умови роботи:

- Робота на віддаленій основі (з будь-якої точки світу).
- Досвід на аналогічній посаді не менше року.
- Навчання та робочі інструменти надаємо.
- Постійна підтримка керівника.
- Графік роботи до 8 годин на день.
- Дохід пристойний і без обмежувачів у середньому від \$500 до \$2000 та більше. (від 10% до 15% відсотків з кожного продажу)
- Можливість кар'єрного зростання до керівника відділу (Head of Sales)
- Приголомшливий колектив.
- Гарне керівництво.
- Додаткові плюшки за відмінні результати у вигляді: відвідування спортзалу та басейну за рахунок компанії, сертифікат за досягнення, відвідування майстер-класів за рахунок компанії, подарунки за хороші результати тощо.

Наша філософія:

- Сьогодні я краще себе вчорашнього!
- Я відкрита і командна людина, чесна, натуральна, без користи і частина прекрасного світу!
- Ми створюємо новаторський метод та підхід до роботи – будуємо найкращу систему!
- Я приношу користь світу - віддаючи, отримую натомість!
- Ми одна велика дружна сім'я – готова її членів підтримати будь-якої миті.
- * Оточуючи себе найкращими - ми самі стаємо кращими - але завжди спочатку потрібно починати з себе.

Наш принцип:

- Будь відкритий!
- Взаємодій!
- Спирайся на факти!
- Будь ефективним!
- Будь чесний!
- Не веди подвійні ігри!

Надсилайте заявку з резюме на адресу: iziichar@gmail.com.

Ми ознайомимось та дамо Вам зворотний зв'язок щодо співбесіди.

Або дзвоніть за номером: ...17 – Єлизавета

Контактная информация

Телефон: +38 (093) 177-53-17

Контактное лицо: [ЕлизаветаIziichar](#)

Адрес: Київ, ул. Ломоносова,
8Б