



Ваш надежный помощник

Менеджер з продажу в2в, 20000 грн. + %

📍 Київ, 🔄 5 декабря 2023

Компанія: [«Компанія «Біко»](https://jobs.ua/company/id/1630758) (https://jobs.ua/company/id/1630758) ([Все вакансії](#))

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

Пожелания к сотруднику

Образование: неоконченное высшее

Опыт работы: от года

График работы: полный рабочий день

Описание вакансии

Вітаю!

Ти вмієш і любиш продавати? Хочеш працювати з якісним товаром, допомагати клієнту вирішити його проблеми? Для тебе не проблема спілкуватись з великими корпораціями і маленькими підприємцями?

Тоді ти той, хто нам потрібен!

Компанія БІКО працює на ринку B2B засобів індивідуального захисту і є виробником спец.одягу, співпрацює з найкращими європейськими виробниками (3M, JSP, PortWest, Polyco, Silent)

У зв'язку з розширенням ми в пошуку активного

МЕНЕДЖЕРА З ПРОДАЖУ!

Основними задачами на цій посаді будуть:

- безумовно, розширення клієнтської бази: активний пошук і залучення клієнтів, ведення переговорів на рівні перших осіб компанії, підписання контрактів
- допомога клієнтам у вирішенні їх проблем за рахунок нашого широкого асортименту і твоєї експертності;
- проведення презентацій компанії та товарів з фокусом на конкурентних перевагах та вигодах співпраці;
- турботлива комунікація з постійними клієнтами, побудова довгострокових відносин, підвищення лояльності клієнтів компанії;
- звісно, виконання плану продаж, адже від цього залежить твій безпосередній прибуток — за рахунок залучення нових клієнтів і розширення асортиментного портфелю у існуючих;
- трохи уваги доведеться приділити документації (але в тебе буде напарник-адміністратор, який вчасно нагадуватиме про ці питання);
- вести робочу звітну документацію (історія взаємодії з Клієнтом) в CRM системі — для полегшення твоєї щоденної активної праці: всі клієнти вважатимуть тебе чарівником, адже ти завжди і все пам'ятатимеш

Ми очікуємо, що ти:

- розумієш продажі B2B, маєш досвід в цьому сегменті (харчова, важка промисловість, спецодяг);
- вмієш швидко вчитися, технічна інформація тебе не лякає;
- публічні виступи для тебе ок, маєш досвід проведення переконливих презентацій і успішної роботи із запереченнями;
- холодні дзвінки для тебе — це інструмент досягнення результату, а не нудний і незрозумілий обов'язок;
- маєш успішний досвід укладання договорів та підтримання дружніх відносин з клієнтами;
- відповідальний і з гарним почуттям гумору (як іще впоратись з такими різними клієнтами!);
- вільно володієш ПК: офісні програми MS Word, Excel, маєш досвід роботи з CRM системою, 1С;
- маєш бажання рухатись вперед, прагнеш підкорювати чергові вершини;
- комунікабельний, енергійний, володієш навичками ділового спілкування (як усного, так і письмового);
- **маєш власне авто — бажано, права категорії В, готовий до відряджень Україною (суміжні з Київською області)**

Ми пропонуємо:

- своєчасну та конкурентну заробітну плату — ми розуміємо, що B2B то довгі продажі, тому одразу матимеш фікс та відсоток від продажів;
- графік роботи: пн-пт з 9 до 18

- постійний супровід і допомогу на всіх етапах роботи;
- офіційне працевлаштування з дотриманням вимог законодавства України;
- компенсацію витрат на паливо та мобільний зв'язок.

Надсилай своє резюме (із зазначенням побажань по ЗП) — клієнти вже чекають на свого експерта!

Контактная інформація

Телефон: +38 (066) 830-01-26

Контактное лицо: Лариса

Адрес: Київ, вул.Сирецька,
5