



Ваш надежный помощник

Менеджер з продажу ІТ-курсів, 30000 грн. + %

📍 Київ, 🔄 5 марта

Компанія: [FoxmindEd](https://jobs.ua/company/id/1639664) (<https://jobs.ua/company/id/1639664>) ([Все вакансії](#))

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

Пожелания к сотруднику

Образование: полное высшее
Опыт работы: от года
График работы: удаленная работа

Описание вакансии

FoxmindEd — це навчальний центр, який надає послуги ІТ-освіти та створює нову генерацію розробників. Ми формуємо нашу внутрішню ІТ-спільноту на принципах взаємодопомоги та дружби. Щодня до нас приходять студенти, для яких ми намагаємося цілком і повністю відкрити світ інформаційних технологій.

Наразі ми шукаємо в команду **менеджера з продажу**, який/яка допомагатиме потенційним клієнтам ставати студентами навчального центру.

Ми пропонуємо:

- Роботу в сильній та залученій команді
- Професійний розвиток та навчання наших співробітників
- Знижки на послуги компанії
- Комфортний графік роботи: пн-пт, з 11:00 до 17:00
- **Дистанційний або гібридний формат роботи (Київ, Голосіївський проспект, 132)**
- Оплачувана відпустка та лікарняні
- Можливість поринути у світ ІТ та працювати з унікальним продуктом

Навички та якості, які шукаємо в майбутньому співробітнику/ці:

- Навички ефективної комунікації з клієнтами, як письмово, так і усно
- Досвід роботи у сфері продажу чи клієнтської підтримки від 1 року
- Вміння чітко та зрозуміло висловлювати думки, уважно слухати та виділяти основні моменти розмови
- Комунікабельність та емпатія, вміння вести довготривалі переговори
- Цілеспрямованість
- Стресостійкість, вміння працювати з відмовами та запереченнями
- Самомотивація та ініціативність
- Володіння англійською мовою на рівні не нижче **pre-intermediate**

Буде плюсом:

- Володіння основними техніками та методами продажу (SPIN, тощо)
- Навички роботи з CRM системами
- Досвід роботи в аналогічній ніші (освітні послуги, курси)

Обов'язки:

- Консультація потенційних клієнтів щодо продуктів компанії
- Обробка вхідних заявок з сайту та прийом вхідних дзвінків
- Комунікація з клієнтами в соц. мережах (Facebook, Instagram), месенджерах (Telegram, Viber, Skype, SendPulse), на пошті та надання відповідей на запитання
- Робота з CRM системою
- Робота з системою постановки задач Redmine

Якщо ви бажаєте приєднатися до нашої команди та внести свій вклад у розвиток ІТ-освіти, надсилайте своє резюме на електронну адресу

Контактная информация

Контактное лицо: OlgaMelnyk

Адрес: Київ, Голосіївський проспект,
132