



Ваш надежный помощник

Керівник відділу продажу інтернет-магазинів, 65000 грн. + %

📍 Хмельницький, 🔄 20 мая

Компанія: [Маркетинг-агенція «Ціль»](https://jobs.ua/company/id/1638208) (<https://jobs.ua/company/id/1638208>) ([Все вакансії](#))

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

Пожелания к сотруднику

Образование: не имеет значения
Опыт работы: обязателен
График работы: полный рабочий день

Описание вакансии

Маркетинг-агентство «Ціль» шукає для свого партнера — «**Krystal Shop**» — **Керівника відділу продажу в інтернет магазинах**.

Потреба в керівнику відділу продажів, який зможе розвивати і далі ефективну систему продажів, підсилити команду й масштабувати результати.

Krystal Shop — це успішна компанія з 8-річною історією на ринку, яка пройшла шлях від невеликого виробництва паперових стаканчиків до потужного підприємства з власним цехом переробки картону та широким асортиментом продукції. Компанія є надійним постачальником одноразового посуду, побутової хімії та витратних матеріалів для численних клієнтів у сегменті HoReCa. У компанії є декілька брендів та онлайн площадок, які працюють для України в цілому.

Цінності Krystal Shop — **якість, клієнтоорієнтованість та постійне вдосконалення**. Якщо ці принципи тобі близькі та ти готовий до нових професійних викликів, дізнайтеся більше про цю вакансію!

Що пропонуємо:

- **Фінансову мотивацію:** конкурентна заробітна плата з фіксом + бонусами за результат
- **Комфортний графік:** стабільний режим роботи 5/2 з 09:00 до 18:00, без овертаймів
- **Соціальні гарантії:** офіційне оформлення, оплачувані відпустки та лікарняні
- **Сучасний офіс:** обладнане робоче місце з укриттям у разі повітряної тривоги
- **Здоровий лайфстайл:** безкоштовний тренажерний зал у спортивно-оздоровчому комплексі поруч
- **Командна атмосфера:** підтримка від керівника, дружній колектив і культура співпраці

Кого шукаємо:

Ти — **ідеальний кандидат, якщо:**

- Маєш досвід керівництва відділом продажів
- Розумієш, як працюють **інструменти онлайн-маркетингу** (Performance Marketing, категорійний менеджмент, УТП) і як їх ефективно застосовувати для зростання продажів.
- Знаєш, як вибудовувати **воронку продажів**, створювати скрипти, аналізувати ефективність через **CRM** та метрики
- Вмієш структурувати процеси й відповідальність
- Бачиш перспективу, формуєш культуру, надихаєш, вмієш навчати та вирішувати конфлікти конструктивно
- Вмієш мислити стратегічно та водночас зосереджено йти до результату разом із командою

Основні обов'язки:

- **Управління командою:** координація роботи відділу продажів (до 5 осіб), постановка задач, менторство, навчання, розвиток співробітників
- **Аналітика та ефективність:** постановка цілей, контроль виконання KPI, аналіз результатів, впровадження покращень
- **Робота з клієнтською базою:** формування стратегій повторних продажів, утримання клієнтів, підвищення рівня сервісу
- **Покращення якості обслуговування:** контроль стандартів комунікації, відстеження термінів відповідей, зворотний зв'язок

- **Аналіз ринку:** дослідження конкурентів, відстеження трендів, впровадження нових підходів та рішень
- **Взаємодія з керівництвом:** участь у стратегічних нарадах, формування ідей для розвитку компанії

Знаєш, як продавати, керувати й надихати? Тоді ми шукаємо саме тебе! Відправ резюме — і давай обговоримо деталі! **Пиши нам** :) t.me/hrGoal

Контактная информация

Контактное лицо: РусланДроздовський