



Менеджер по работе с клиентами, 9000 грн.

📍 Дніпро,

Компанія: SalesapCRM

Рубрики: [Торгівля, продажі,](#)
[закупівлі](#)

Побажання до співробітника

Освіта: повна вища
Досвід роботи: від року
Графік роботи: віддалена робота

Опис вакансії

Робота в розвиваючій компанії по продажі CRM систем.

В связи с развитием бизнеса и выходом в новые регионы компания «ВКИ 24» объявляет об открытии 2-х вакансий менеджера по продажам.

Для Вас – высокий доход, профессиональное обучение и быстрый карьерный рост.

Требования к кандидатам на должность менеджера по продажам:

1. Мы привыкли, что у нас работают на совесть, а не ради «галочки»!
2. Смелость и стрессоустойчивость - несмотря на то, что наши клиенты весьма лояльные люди, тем не менее, стресса будет хватать :).
3. В команде мы хотим видеть позитивных и амбициозных людей, обладающих хорошими навыками самодисциплины (Повторюсь - мы очень серьезно относимся к ответственности - для нас это один из ключевых критериев - сказал = сделал, причем вовремя).
4. Опыт в продажах приветствуется. Если у вас не так много опыта, но вы чувствуете, что можете добиться успеха, - приходите, мы вас обучим продажам. Самое главное - желание научиться продавать и вести коммерческие переговоры, цель которых предложение выгоды клиенту в обмен на его деньги.

Обязанности:

1. Ведение переговоров с потенциальными клиентами.
2. Учет звонков и встреч.
3. Супер-активные переговоры и продажи!
4. Работа с текущими клиентами.
5. Личные встречи с клиентами.
6. Курирование проектов и доведение их до результатов.

Не стоит отзываться на эту вакансию тем, кому свойственно:

1. Считать, что продажи — это навязывание.
2. Считать, что хороший товар сам себя продаст и если клиенту надо, то он сам купит.
3. Тяготиться общением с людьми.
4. Путать отчет с результатом.
5. Подсчитывать отказы.
6. Любить говорить больше, чем слушать.
7. Мыслить шаблонами.

Что вы можете получить взамен?

1. Список теплых клиентов с нашего сайта.
2. Фиксированный оклад + % от продаж.
3. Поучаствовать в масштабных проектах!
4. Научиться реальной практике построения и работы бизнеса, причем ключевого его направления – продажи.
5. Проходить личное обучение под руководством наших лидеров.
6. Оформление по ТК РФ.

7. Соц. пакет.

Лучший менеджер по итогу года в январе получает полностью оплаченную путёвку на двоих в южные страны. Возможность почувствовать лето зимой!)

Открытых вакантных мест - 2, НО резюме для рассмотрения принимаются только до 30.04.2018

То есть, 30.04.2018, в 11:00 мы прекращаем принимать на рассмотрение Ваши резюме.

Резюме присылать на почту tmelnichenko@salesap.ru

В теме письма указывайте вакансию, на которую претендуете

Контактна інформація

Телефон: +7 (996) 738-59-83

Контактна особа: ТатьянаМельниченко

Сайт: <https://salesap.ru/>