



Ваш надійний помічник

Менеджер з продажу IT-послуг, 35000 грн. + %

📍 Черкаси,

Компанія: ФОП Сіленко В.В.

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

Побажання до співробітника

Освіта: не має значення
Досвід роботи: від року
Графік роботи: віддалена робота

Опис вакансії

B2B STS — это бренд, который я создал ещё в 2012 году. Сейчас мы занимаемся внедрением CRM, обучением компаний работе в системе, оптимизацией и автоматизацией бизнес-процессов, интеграциями CRM с различными сервисами. Автоматизируем отделы продаж, налаживаем порядок и контроль в компании клиента.

Для кого эта вакансия:

Я ищу не просто сотрудника, а единомышленника, который способен брать на себя ответственность и любит решать сложные задачи. Даже, если у тебя мало опыта, но ты настойчив, пытлив, остроумен, любишь генерировать новые идеи и воплощать их в жизнь — добро пожаловать! (Пол не важен, идёт отсылка к должности).

Что ты получишь:

- Свободное выражение идей и самореализацию через их воплощение.
- Карьерный и профессиональный рост.
- Изучение онлайн-курсов от лучших экспертов Украины и СНГ.
- Посещение конференций и обучающих мероприятий.
- Возможность построить и возглавить отдел продаж.
- Высокую оплату (привязанную к результатам! это важно) + бонусы за исключительные результаты.
- Возможность стать ключевым игроком, а не рядовым сотрудником.

Требуется:

- Опыт в продажах (от 1 года)
- Знание теории техник продаж и готовность учиться новому
- Целеустремленность (она же — настойчивость)
- Умение выслушать собеседника
- Организованность
- Устойчивость к отказам

Личностные качества:

- Ты любишь продавать и получаешь от этого удовольствие
- Легко переносишь неудачи

- Умеешь заряжать себя и других энергией
- Умеешь импровизировать в трудных ситуациях
- Знаешь свои цели и готов к ним идти

Условия работы:

- Работа полностью в удаленном формате, работаете, где хотите. Главное, чтобы это не вредило имиджу компании.
- Полный рабочий день, без возможности совмещения.
- Ведение клиентской базы в CRM.
- Поддержка руководителя на любом этапе (но, не забываем о самостоятельности).

Требуемый результат:

В твою задачу будет входить активный поиск клиентов, наработка базы, продажи продуктов и услуг компании. Работа со скриптами и их улучшение. Необходимо будет достигать установленных планов продаж и соревноваться с собой в улучшении результатов.

Вырасти до руководителя отдела продаж и построить систему привлечения клиентов из существующих материалов.

Тестовое задание

1. Вы совершаете первый «холодный» звонок. Напишите, как вы начнете разговор. Распишите первые 30 секунд диалога, который состоится.
2. Вам необходимо подготовить базу, состоящую из 400 потенциальных клиентов (интернет-магазинов бытовой техники), для дальнейшей работы по продажам услуг компании. Какую информацию должна содержать данная база. Сколько времени необходимо на подготовку такой базы. Из каких источников Вы планируете получить информацию для наполнения базы?

Без письма с заданиями, резюме не рассматриваю. Быстрое обучение, быстрый старт.

Контактна інформація

Контактна особа: Володимир Сіленко
Сайт: <https://b2bsts.com/>