



Ваш надійний помічник

Керівник відділу продажів з IT-Development, 48200 грн.

📍 Київ, 🕒 4 вересня 2023

Компанія: [Itcapital](https://jobs.ua/company/id/1610741) (<https://jobs.ua/company/id/1610741>) ([Всі вакансії](#))

Рубрики: [IT, WEB фахівці](#), [Торівля, продажі, закупівлі](#), [Керівництво](#)

Побажання до співробітника

Освіта: середня
Досвід роботи: від року
Графік роботи: віддалена робота

Опис вакансії

"Head of Sales (Керівник відділу продажів SM) у "ITCAPITAL"

Без прив'язки до офісу графік роботи віддалений. Із будь-якого міста України.

Про компанію:

ITCAPITAL – це міжнародна іт-компанія зі створення сучасних інтернет технологій: автоматизації бізнес-процесів та диджиталізація бізнесу. Наш основний напрямок це — development: розробка програмного забезпечення, розробка програм IOS and Android, створення корпоративних сайтів будь-якої складності, інтернет-маркетинг, розробка рішень на основі штучного інтелекту, створення технологій з VR/AR/3D. Додатковий напрямок компанії – школа навчання у сфері IT (ITCAPITAL SCHOOL). Інвестиційний фонд ITCAPITAL INVEST, Благодійний фонд ITCAPITAL CHARITY. Докладніше про нас дивіться у нас на сайті.

Про посаду:

Head of Sales - Основне завдання даної посади вибудувати правильну комунікацію в команді менеджерів з продажу і далі допомагати людям досягати результатів за допомогою організації робочого дня, постанови планів та цілей, правильною мотивацією, допомагати менеджерам досягати поставлених цілей та планів, впроваджувати та тестувати нові інструменти, виводити відділ щотижня на новий рівень!

Обов'язки:

- Організація робочого дня у Sales Manager.
- Збір статистики та звітів.
- Ведення переговорів із ключовими клієнтами (за бажанням чи потребою).
- Побудова стратегії продажу.
- створення необхідних КП.
- Розвиток та підтримка під час навчання нових Sales Manager.
- виконання необхідних дій, які ведуть до позитивного результату.
- Підбір до команди нових менеджерів.

Вимоги:

- Бажано знати англійську мову на розмовному рівні.
- Досвід роботи на аналогічній посаді вітається.
- Вміти організовувати свій час та час інших людей.
- розуміння IT-Сфери.
- активний користувач інтернету.
- Навички спілкування із сектором B2B (і першими особами компаній).

Умови:

- робота без прив'язки до офісу.
- Оплата необмежена (отримуєте % з кожного продажу кожного SM у вашому відділі)
- Середній рівень доходу (1000-3500 \$)
- графік робочого дня ненормований.
- Навчати менеджерів вручну не потрібно, у нас це робить програма навчання у нашій школі навчання (ваше основне завдання, тільки керувати та розвивати менеджерів).

Коротко про роботу:

- Ваше завдання сформувати та підтримувати команду, щоб були позитивні продажі. Ви працюєте на віддаленні, менеджери з продажу теж на віддаленні. Розвивати свій відділ і рости разом із компанією до нових висот та до високих посад!

Наша філософія:

1. Сьогодні я краще — себе вчорашнього!
2. Я відкрита, чесна, натуральна, командна, людина!
3. Ми творці того, що ще не створювали інші — ми лідери!
4. Ми приносимо цінність та користь світу!
5. Ми одна велика сім'я — кожен один за одного і завжди готовий дати руку підтримки!

Наш принцип:

- Будь відкритий!
- Будь ефективним!
- Будь чесним!
- Будь креативний, але спирайся на факти!
- Не веди подвійні ігри!
- Взаємодія з людьми!

* Оточуючи себе найкращими - ми самі стаємо кращими - але завжди спочатку починайте з себе.

Залишайте заявку з резюме, ми ознайомимося та дамо вам зворотний зв'язок.

Форма для заявки на нашому сайті itcapit.com/work

Контактна інформація

Контактна особа: ITCAPITALInc

Сайт: <http://www.itcapit.com>