



Ваш надійний помічник

# Младший менеджер по продажам, 15000 грн.

📍 Харків,

Компанія: Wascher

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

## Побажання до співробітника

Освіта: не має значення

Досвід роботи: не вимагається

Графік роботи: повний робочий  
день

## Опис вакансії

Привет! Меня зовут Андрей, я Менеджер по продажам компании Wascher. Ищу младшего менеджера по продажам. Мы помогаем предпринимателям открывать прибыльный и автоматизированный бизнес – автомойки самообслуживания. Мы являемся производителем, и работаем в сфере сложных и длинных сделок.

## Про нас и роль Младшего менеджера по продажам

Мне нужен не классический продавец, а консультант – никаких холодных обзвонов или впаривания. Прямой мотивации от продаж не будет, но есть система бонусов, привязанная к показателям воронки продаж.

Сейчас продажи происходят через экспертное консультирование на личной встрече с ведущим менеджером по продажам. Роль младшего менеджера по продажам заключается в назначении встреч и предварительном выявлении потенциала сделки.

## Человек, которого я ищу:

1. Умеет и любит налаживать качественные коммуникации с клиентом. Он понимает цели бизнеса и знает, как их достигать.
2. Самостоятельный: можно отдать задачу и забыть. Укладывается в срок без напоминаний. Не делает ошибки по невнимательности. Видит картину в целом, погружается в детали. Хорошо говорит по-русски и по-украински. Аккуратно оформляет результаты.
3. Инициативный: если видит, что процесс можно оптимизировать, предлагает и внедряет изменения.
4. Думает о пользе. Предлагает улучшения. Не боится отказа. Умеет творчески решать проблемы. Честный. Открытый.

## Что нужно будет делать на примере реальных задач

Обрабатывать, оценивать и распределять входящие заявки, назначать следующие шаги и следить за их соблюдением.

Организовывать подготовку к встрече, выявлять потребности и задачи клиентов. Писать сопроводительные письма.

Помогать с упаковкой клиентских предложений, управлять сроками и приоритетами при их подготовке вместе с менеджером по продажам.

К чему нужно быть готовым

Крупные клиенты – сложные согласования, требующие хороших навыков коммуникации, планирования, обратной связи.

Потребуется учиться постоянно, много, быстро и в значительной степени самостоятельно. Со своей стороны мы создаем все условия для роста.

## Система обучения и продвижения

У нас действует система грейдов, привязанная к знаниям, навыкам, опыту успешных сделок. Раз в 3-6-12 месяцев на личной планерке менеджер с руководителем обсуждают план роста и определяют список задач для перехода на следующий уровень.

## Условия

- зарплата до 15 000 грн в месяц
- после 3-4 месяцев можем обсуждать увеличение денежной мотивации
- рабочий ноутбук, если нужно
- оплата 50% стоимости любых разумных мероприятий по обучению
- официальное трудоустройство
- можно работать в харьковском офисе или удаленно.

## Сначала стажировка

Стажировка помогает узнать и проверить друг друга. Поможет понять, нравится ли работать с нами, а мы увидим результат в деле.

Если все пройдет успешно и за стажировку мы поймем, что подходим друг другу – мы приглашаем вас на работу.

Для того, чтобы попасть на собеседование отправляйте свое резюме

## Контактна інформація

Контактна  
особа: Інна Перепадя