



Ваш надійний помічник

Керівник відділу продажів, 40000 грн.

📍 Київ, 🕒 13 вересня 2023

Компанія: [PowerCode Academy](https://jobs.ua/company/id/1632062) (https://jobs.ua/company/id/1632062) (Бсі вакансії)

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

Побажання до співробітника

Освіта: не має значення
Досвід роботи: від року
Графік роботи: повний робочий день

Опис вакансії

Обов'язки:

- формування сильного відділу продажів, для продажів послуг компанії;
- розробка системи продажів існуючих продуктів і тих, які будуть створюватися в компанії;
- виконувати плани з продажів і масштабувати результати sales-відділу;
- наймати, навчати, мотивувати sales-відділ, а також здійснювати його наставництво;
- стежити за метриками у відділі (виручка, зусилля, випереджальні та запізнілі показники, KPI, конверсії та інші);
- формувати звіти для керівника компанії за результатами тижня і місяця;
- працювати з внутрішньою документацією — від розробки шаблонів баз даних для ОП, до умов співробітництва/користування тощо;
- проводити ранкові командні зідзвони, розбирати кейси і результати, контролювати плани і результативність кожного менеджера;
- планувати, прогнозувати і управляти динамікою продажів;
- вибудовувати/модернізувати бізнес-процеси;
- контролювати, щоб sales-відділ дотримувався структури скриптів;
- розробляти критерії оплати роботи менеджерів, систему мотивації, підраховувати зарплати менеджерів;
- контролювати дисципліну в sales-відділі;
- взаємодіяти з бухгалтерією та юридичним відділом.

Вимоги:

- мати досвід роботи керівником у відділі продажів від 2 років (перевагу матимуть фахівці, які мають досвід в освітніх бізнесах);
- вміти працювати з аналітикою (розробка тз для інтеграторів CRM + робота з наскрізною аналітикою);
- мати досвід складання скриптів і написання бізнес-процесів і регламентів;
- вміти планувати, прогнозувати і керувати динамікою продажів;
- мати навички роботи з CRM системами і задачниками;
- мати досвід роботи з документацією;
- володіти навичками організації та управління командою;
- вміти вирішувати конфліктні ситуації з клієнтами;
- розуміти, що за необхідності доведеться працювати ненормовано (ранок, вечір, вихідні).

Графік роботи: Пн — Пт 9:30 — 18:00; Формат роботи віддалений.

Система мотивації: Ставка + %.

Контактна інформація

Контактна особа: СофіяДенісова

Сайт: <https://powercode.academy/uk/>