



Ваш надійний помічник

Менеджер з продажу навчальних курсів корпоративним клієнтам, 40000 грн.

📍 Київ, 🔄 6 вересня 2024

Компанія: [Coachify.academy](https://jobs.ua/company/id/1633318) (https://jobs.ua/company/id/1633318) ([Bci вакансії](#))

Рубрики: [Торгівля, продажі, закупівлі](#), [Наука, освіта, переклади](#)

Побажання до співробітника

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

Опис вакансії

Ласкаво просимо в команду Coachify.Academy - Академії прикладного людинознавства !

Ми Перша платформа міжнародного акредитованого навчання в сфері допомоги людям.

Завдяки плідній праці методистів та спеціалістів з багаторічним досвідом із багатьох країн в сфері допомоги людям (в т.ч. Франції, Канади та США) маємо можливість запропонувати різноманітне навчання найвищої якості та європейського рівня сучасним професіям в сфері допомоги людям за доступними цінами, яке задовольнить твої найвибагливіші вимоги.

Ми працюємо на ринку освіти з 2011 року і ми раді, що на сьогоднішній день ми змогли допомогти отримати спеціалізацію тисячам студентів в усьому світі різними мовами: англійською, французькою, арабською, японською, італійською, українською.

Ми шукаємо активну, самоорганізовану, націлену на розвиток та фінансове зростання людину.

Якщо ти комунікабельний, відповідальний, активний та організований, маєш бажання навчатись та розвиватись у сфері продажу, тоді ми чекаємо саме на Тебе!

Обов'язки:

- Напрацювання та розвиток клієнтської бази корпоративного та фітнес-напрямку;
- Робота з нашою базою клієнтів через комерційні пропозиції;
- Консультування клієнтів за змістом навчальних програм та спрямування їх до більш влаштовуючих їх запитам;
- Організація та призначення зустрічі та допомога у розумінні переваги продуктів компанії;
- Проводити переговори та он-лайн презентації про послуги компанії та курси;
- Реєструвати дані корпоративних клієнтів у базі даних;
- Контроль оплат;
- Активація навчальних кабінетів для клієнтів;
- Відстеження клієнтів, які не пройшли навчання;
- Просування інших послуг;
- Ведення звітності та виконання плану продажів;
- Залучення потенційних клієнтів до співпраці;
- Підтримувати відносини та супроводжувати існуючих клієнтів;
- Працювати в CRM, вести облік відповідних документів;
- Брати участь у заходах (форумах та конференціях);
- Навчатись та підвищувати кваліфікацію: (проходити тренінги, курси та навчатись, підвищуючи свій професіоналізм та здобуваючи нові кар'єрні можливості)

Якщо Ти в пошуках перспективної роботи з подальшим кар'єрним розвитком та вважаєш, що можеш виконати всі поставлені задачі вище, тоді надсилай своє резюме.

Вимоги:

- Успішний досвід продажів на аналогічній позиції від 1 року;
- Досвід у проведенні переговорів ;
- Професійні навички: отримувати у домовленостях результат, хороші комунікативні навички спілкування з клієнтами, доброзичливість, розуміння високих стандартів сервісу та обслуговування, клієнтоорієнтованість і відповідальний підхід у роботі;
- Уміння викликати прихильність до себе людей;
- Знання основ телефонного та ділового етикету;
- Активність, вміння швидко і легко входити в контакт з незнайомими людьми, грамотна мова, приємна зовнішність;
- Перевагою для вас буде наявність особистих контактів з корпоративними клієнтами.

Компанія пропонує:

- - Комфортний графік роботи: з 10.00 до 18.00
 - Дистанційна робота.
 - Висока винагорода: від 1000 євро, прозора система % від усіх продажів (прописано в договорі)
 - Ваш дохід залежить тільки від вашого бажання заробляти.
 - У претендента вітається інтерес до розвитку особистості.
 - Як бонус, безкоштовна участь у навчальних програмах та курса

Контактна інформація

Телефон: +38 (095) 135-27-77

Контактна особа: Яна Андрієва

Сайт: <https://coachify.academy/>

Адреса: Dneprovsk str, 4 Kryukovschina, 08136