



Ваш надійний помічник

Помічник керівника Департаменту продажів

📍 Одеса, 🕒 16 травня 2024

Компанія: [International Business Academy](https://jobs.ua/company/id/1587864) (<https://jobs.ua/company/id/1587864>) ([Всі вакансії](#))

Рубрики: [Торгівля, продажі, закупівлі](#), [Реклама, маркетинг, PR](#)

Побажання до співробітника

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

Опис вакансії

International Business Academy Consortium (IBA) - це глобальний освітній консорціум, що включає мережу освітніх та наукових установ, компаній та бізнес експертів. Консорціум створює та просуває інновації в освіті у різних галузях - від бізнес-освіти, природничих наук та штучного інтелекту до візуального мистецтва, кіно та музики.

IBA включає міжнародні освітні мережі:

1. MINIBOSS BUSINESS SCHOOL
2. BIGBOSS BUSINESS SCHOOL
3. NANOBOS GENIUS PRE-SCHOOL
4. EINSTEIN SCIENCE SCHOOL
5. LEONARDO CREATIVE ART SCHOOL
6. ROYAL BRITISH SCHOOL
7. 100% FILM SCHOOL
8. ROCK SCHOOL

IBA активно розвиває свою франчайзингову мережу у різних країнах світу, надаючи можливість підприємцям приєднатися до успішної освітньої місії компанії. Основна мета розвитку франчайзингу - розширення доступу до інноваційних освітніх програм та бізнес-послуг IBA Consortium по всьому світу.

Обов'язки:

- Підтримка керівника відділу продаж у реалізації стратегії продажу у всіх напрямках IBA.
- Аналіз ринку та конкурентного середовища для виявлення нових можливостей та розробки ефективних стратегій продажу.
- Організація та проведення зустрічей з потенційними клієнтами для представлення продуктів та послуг IBA.
- Активна робота зі зв'язками та ведення переговорів з потенційними клієнтами.
- Розвиток стратегій залучення та утримання клієнтів.
- Ведення клієнтів у CRM-системі та робота з лідогенерацією.
- Складання звітів про виконану роботу, аналіз результатів та пропозиція заходів щодо покращення ефективності продажу.
- Участь у розробці маркетингових та рекламних кампаній для просування продуктів та послуг IBA.
- Взаємодія з іншими відділами компанії для координації діяльності та досягнення спільних цілей.

Вимоги:

- Досвід роботи в галузі продажу або маркетингу не менше 2 років.
- Знання основних принципів продажу та вміння вести переговори.
- Висока комунікабельність та вміння працювати в команді.
- Грамотне володіння українською та англійською мовами (письмово та усно).
- Високі комунікативні та організаційні навички.
- Вміння ефективно працювати в команді.
- Бажання розвиватися та досягати результатів.

Ми пропонуємо:

- Динамічну та цікаву роботу в креативній команді професіоналів.
- Конкурентну заробітну плату + бонуси за досягнення.
- Можливість професійного та кар'єрного зростання в інноваційній міжнародній компанії.
- Корпоративну освіту та розвиток.
- Можливість працювати віддалено з будь-якої точки світу.
- Корпоративні бонуси та пільги для співробітників.

Приєднуйтеся до нашої команди професіоналів та станьте частиною успішної міжнародної компанії, яка прогресивно змінює світ бізнес-освіти та підприємництва!

Як подати заявку:

Відправте своє резюме на електронну пошту hr.earb@gmail.com з поміткою "Вакансія: Помічник керівника відділу продажів освітніх послуг". Ми чекаємо на вас!

Контактна інформація

Телефон: +38 (073) 303-07-70

Контактна особа: ЩербакГанна

Сайт: <https://iba-consortium.com/>

Адреса: Рішельєвська, 68-г