



Ваш надійний помічник

Керівник відділу продажів (КВП), head of sales, РОП, 60000 грн. + %

📍 Київ, 🕒 15 серпня 2024

Компанія: [Дьячук Анна Русланівна](https://jobs.ua/company/id/1637479) (<https://jobs.ua/company/id/1637479>) ([Всі вакансії](#))

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

Побажання до співробітника

Освіта: середня
Досвід роботи: від двох років
Графік роботи: повний робочий день

Опис вакансії

Привіт, майбутній колего! Мене звати Наталія Лозова, я засновниця та спікер онлайн-школи езотерики. Ми активно шукаємо досвідченого та амбіційного керівника відділу продажів, який допоможе нашій школі вийти на новий рівень.

Якщо ти прагнеш досягати високих результатів і розвивати успішну команду — ця вакансія саме для тебе!

Про нас:

Наша школа існує з 2019 року і за цей час ми допомогли більше ніж 3000 випускників змінити своє життя завдяки нашим курсам з астрології, нумерології, психології та таро. Ми пишаємося тим, що є однією з провідних платформ у сфері езотерики.

Дізнайся більше про нас ?lozovaya.top/

Що ми пропонуємо:

- **Віддалений формат роботи:** можливість працювати з будь-якої точки світу. На випробувальний термін (3 місяці) — з 10:00 до 19:00 (понеділок-п'ятниця). Після успішного завершення ВТ — можливість коригування графіку за домовленістю. Є можливість достроково закрити випробувальний термін, якщо ти швидко включишся в проект і покажеш результат.
- **Конкурентна заробітна плата:** від 60 000 до 120 000+ грн (ставка + % + бонуси), залежно від досягнутих тобою результатів.
- **Професійний розвиток:** можливість навчатися та зростати у дружній та підтримуючій команді.
- **Прозорість:** своєчасна та прозора система оплати праці двічі на місяць.
- **Підтримка:** я, як досвідчений керівник, завжди готова допомогти та підтримати тебе у досягненні цілей.

Ми шукаємо кандидата, який має:

- **Досвід лідерства:** успішне керівництво командою з 5-10 sales-менеджерів, демонструючи вміння мотивувати, розвивати та досягати високих результатів (**від 2 років**).
- **Аналітичні навички:** впевнене володіння CRM-системами (Комто (Амо) CRM)) та Google Таблицями, досвід роботи з сервісами IP-телефонії (Zadarma, UniTalk, Binotel). Використання даних для аналізу ефективності команди та прийняття обґрунтованих рішень.
- **Експертизу в онлайн-продажах:** досвід роботи з онлайн-продуктами та розуміння специфіки їх просування і продажів

(досвід в ніші езотерики буде додатковим плюсом).

- **Досвід у побудові команди:** успішний досвід найму, адаптації та розвитку менеджерів з продажу.
- **Організаторські здібності:** здатність налагоджувати та вибудовувати ефективні бізнес-процеси в команді, забезпечуючи чітку та прозору систему роботи.
- **Чітке розуміння процесу продажів:** практичний досвід роботи менеджером з продажу (**від 2 років**), розуміння потреб клієнтів та викликів, з якими стикається команда.
- **Стратегічне мислення:** готовність брати активну участь у розробці та впровадженні стратегії продажів, спрямованої на досягнення амбітних цілей компанії.

Твої основні задачі:

Стратегічне планування та аналітика:

- Постановка та контроль виконання командного плану продажів.
- Постійний аналіз та підвищення конверсії.
- Використання CRM-систем та аналіз даних для прийняття рішень.

Операційна діяльність та розвиток команди:

- Оптимізація бізнес-процесів у відділі.
- Розробка та впровадження ефективної системи мотивації для команди.
- Організація командних зустрічей та індивідуальних консультацій з менеджерами.
- Вдосконалення скриптів продажів та впровадження нових технік.
- Підвищення кваліфікації та навчання команди.
- Найм та адаптація нових менеджерів.

Співпраця та комунікація:

- Взаємодія з іншими відділами компанії (маркетинг, підтримка клієнтів).
- Участь у розробці маркетингового плану.

Ми цінуємо проактивність та ініціативність.

Якщо ти готовий не лише виконувати поставлені завдання, а й пропонувати власні ідеї та рішення, які принесуть максимальні результати, ми чекаємо на твій відгук! **ВЕЛИКЕ ПРОХАННЯ до тебе** - у відгуку на вакансію описати свій досвід роботи керівника sales-відділу та роботу в сфері онлайн-освіти. Також у супровідному листі дай відповідь на запитання:

1. Чому ти зацікавився нашою вакансією?
2. Що тебе приваблює в роботі в онлайн-школі езотерики на цій позиції?

Приєднуйся до команди, яка змінює життя людей. **Надішли своє резюме безпосередньо в телеграм** ? - @recruiter_anndia, щоб у тебе з'явилась можливість перейти до наступного етапу відбору, а у нас — знайти ідеального співробітника ♥

Контактна інформація

Телефон: +38 (093) 601-42-68

Контактна особа: Анна Дьячук