



Ваш надійний помічник

Менеджер(ка) з продажу

📍 Київ, 🕒 9 вересня 2024

Компанія: [LFA - Ludmila Fridman Association](https://jobs.ua/company/id/1634200) (https://jobs.ua/company/id/1634200) ([Всі вакансії](#))

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

Побажання до співробітника

Освіта: не має значення
Досвід роботи: не вимагається
Графік роботи: віддалена робота

Опис вакансії

Привіт!

Наша компанія **LFA «Ludmila Fridman Associations»** — одна з **топових компаній Ізраїлю** з освіти в індустрії краси. Компанія має 3 напрямки:

- офлайн **коледж LFA** в Ізраїлі;
- онлайн **школа BBS «Beauty Business School»** (Ізраїль, Україна, країни ЄС);
- онлайн та офлайн **магазин LFA** власного б'юти-бренду.

Наші **програми навчання мають популярність** завдяки якісному підходу до умов навчання. Професійні викладачі працюють за авторською технологією. За 16 років ми випустили 55 000 студентів за +10 напрямками і +80 курсами в сфері краси.

У нас збільшився потік на покупку нових онлайн програм в онлайн школі Людмили Фрідман — **BBS «Beauty Business School»** і ми шукаємо менеджера по продажам саме за даним напрямком.

Тобі важливо продавати тільки **якісний продукт**?

Ти отримуєш **задоволення від здійснення продажу**?

Ти **радо допомагаєш** іншим?

Ти **сильна особистість** і хочеш працювати в **сильній стабільній компанії**?

Ти шукаєш **сучасний онлайн формат роботи**, де ти зможеш працювати з будь-якої точки світу?

В непросте сьогодні ми разом допомагаємо і надихаємо б'юти-майстрів продовжувати рухатись вперед, щоб не покинути свою діяльність.

Підтверди, чи ми дійсно праві:

- тобі легко і ти **любиш спілкуватись** з людьми та допомагати їм;
- ти знаєш як **довести запит до продажу**;
- бачиш, яка саме **потреба у клієнта**;
- вмієш **слухати і чути**;
- тебе надихає, коли є **результат** твоєї роботи;
- ти хочеш **розвиватися** професійно і кар'єрно;
- ти легко **знаходиш точки дотику** з людьми різного світогляду.

Твої задачі:

- **спілкуватися** з теплими ЛІДами з реклами, закривати на оплату;
- **вести спілкування** з клієнтами на вебінарах та після них;
- **контролювати** отримання оплати до моменту приходу коштів на рахунок;
- **заповнювати** звітність у CRM-системі.

Ми очікуємо, що ти маєш:

- досвід роботи в **продажах або в телефонних консультаціях**;
- впевнені навички користування ПК (google docs, будь-яка crm);
- енергійність, високий рівень емпатії, душевність по відношенню до співрозмовника;
- бажання вчитися, розвиватися, рости в професійному плані та бути першим у результатах і **ми тобі в цьому допоможемо**.

Ми цінуємо своїх співробітників і вкладаємо в них, тобі пропонуємо:

- **гідний рівень заробітної плати** — ставка + KPI, крута система бонусів за виконання планів;
- можливість **кар'єрного зростання** за півроку;
- **відкритий, дружній, толерантний та амбітний колектив**;
- **цінне навчання та наставництво** від досвідченого керівника, який передасть тобі свій багаторічний досвід та допоможе **здобути чи удосконалити професійні навички**;
- **оплачувані** за рахунок компанії **курси підвищення професійних навичок**;
- велике портфоліо **якісних продуктів** — ти будеш з **гордістю** продавати **якісні та цінні продукти**, які принесуть **користь** покупцям і вони залишаться **задоволені** своїм вибором.

За посиланням нижче ти можеш **познайомитися з нами ближче?** youtu.be/rjkslkD_hCU?si=xjlua5MApRImDOeO

Якщо ти прочитав (ла) до кінця— надсилай своє резюме з **супровідним листом**, в якому першою фразою буде «**Я хочу бути з вами, тому що...**»?

Контактна інформація

Телефон: +38 (068) 947-31-12

Контактна особа: ВікторіяМакаренко