



Ваш надійний помічник

Віддалений менеджер з продажу, 10000 грн.

📍 Київ, 🕒 25 листопада 2024

Компанія: [Amazonikk Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością](https://jobs.ua/company/id/1638658) (https://jobs.ua/company/id/1638658) ([Всі вакансії](#))

Рубрики: [Торгівля, продажі, закупівлі](#), [Робота за кордоном](#)

Побажання до співробітника

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

Опис вакансії

Автошкола Amazonikk — Вакансія Менеджера з продажу!

Місцезнаходження: Робота віддалено, в будь-якому куточку світу

Заробіток: від 10 000 грн + % з продажу (без верхньої межі!)

Хто ми?

Amazonikk — це автошкола для далекобійників, яка допомагає водіям отримати європейські ліцензії та відразу знайти роботу в великих транспортних компаніях. З нами вже працюють сотні успішних водіїв по всьому світу!

Що потрібно робити?

1. Обробка вхідних заявок:

- Консультація потенційних клієнтів, які залишили заявки на сайті або в месенджерах.
- Робота з холодними, теплими і гарячими дзвінками. .

2. Продаж послуг:

- Презентація програм навчання та умов співпраці.
- Робота з запереченнями та переконання клієнтів у вигодах послуг компанії.

3. Підтримка клієнтів:

- Ведення клієнтів на всіх етапах: від першого контакту до укладення договору.
- Забезпечення високого рівня задоволеності клієнтів.
- Допомога у виборі відповідного курсу та консультування з питань навчання.

4. Ведення CRM:

- Внесення даних про клієнтів та угоди у CRM-систему.
- Підтримка актуальності інформації про клієнтів.
- Контроль за виконанням запланованих завдань та цілей.

5. Виконання планів продажу:

- Досягнення встановлених місячних та квартальних показників.
- Аналіз результатів своєї роботи та пошук шляхів для поліпшення ефективності.

6. Звітування керівництву:

- Надання регулярних звітів про результати роботи.
- Аналітика продажів та прогнозування результатів на майбутні періоди.

Ми пропонуємо:

- Ставка +% з продажу, що дозволяє заробляти від 30 000 грн і більше
- Гнучкий графік (ви самі обираєте зручні години роботи, 40 годин на тиждень)
- Системне навчання і підтримка від наставників з першого дня роботи
- Безкоштовне навчання з продажу та знання продукту

Що ми очікуємо від кандидата на позицію віддаленого менеджера з продажу:

1. Досвід роботи в продажах:

- — Досвід успішної роботи у сфері продажу від 1 року (особливо вітається досвід роботи з «гарячими» лідами).

2. Комунікативні навички:

- — Впевнене та грамотне спілкування українською та російською мовами.
- — Вміння слухати, розуміти потреби клієнта та пропонувати оптимальні рішення.

3. Самоорганізованість та відповідальність:

- — Вміння ефективно планувати робочий день та досягати поставлених цілей.
- — Здатність працювати в умовах віддаленої роботи, дотримуючись дедлайнів.

4. Навички роботи з CRM-системами:

- — Досвід роботи з CRM або бажання швидко освоїти нову систему.
- — Вміння вести облік клієнтів та угод, підтримуючи актуальність даних.

5. Орієнтація на результат:

- — Мотивація досягати високих результатів у продажах.
- — Готовність досягати місячних та квартальних планів продажу.

6. Висока навчальність:

- — Бажання постійно розвиватися та підвищувати свій професійний рівень.
- — Готовність проходити внутрішні тренінги та навчальні програми.

7. Технічна підготовка:

- — Наявність персонального комп'ютера, гарнітури та стабільного інтернет-з'єднання.
- — Впевнене володіння базовими програмами (Word, Excel, Google Docs).

8. Проактивність та ініціативність:

- — Уміння знаходити індивідуальний підхід до кожного клієнта.
- — Ініціатива у пошуку нових можливостей для збільшення продажів.

Готові розпочати успішну кар'єру в стабільній і зростаючій компанії?

Надсилайте резюме в Telegram: @katerynaonishk

Контактна інформація

Контактна особа:	KaterynaOliinyk
Адреса:	Bohaterów Warszawy 23/2