



Ваш надійний помічник

Менеджер з корпоративних продажів

📍 Київ, 🕒 1 грудня 2025

Компанія: [4team](https://jobs.ua/company/id/1605922) (<https://jobs.ua/company/id/1605922>) ([Всі вакансії](#))

Рубрики: [Торгівля, продажі, закупівлі](#), [Транспорт, автосервіс](#), [Логістика, доставка, склад](#)

Побажання до співробітника

Освіта:	повна вища
Досвід роботи:	від двох років
Графік роботи:	повний робочий день

Опис вакансії

Сервіс міжнародних перевезень, який динамічно розвивається та масштабується, запрошує до своєї професійної команди Менеджера з корпоративних продажів, який відповідатиме за залучення та розвиток партнерських відносин із корпоративними клієнтами в сфері міжнародних пасажирських перевезень, формування довгострокових B2B-контрактів, збільшення прибутковості напрямку та забезпечення високого рівня задоволеності партнерів.

Необхідні навички та досвід:

- Досвід роботи у сфері B2B продажів / корпоративного сервісу від 1-2 років (транспорт, логістика — буде перевагою)
- Розуміння повного циклу продажів: від пошуку клієнта до підписання договору та подальшого супроводу
- Вміння вести переговори та знаходити ефективні рішення
- Навички підготовки комерційних пропозицій, договорів, презентацій
- Здатність працювати з CRM-системами, Excel, Google Workspace
- Орієнтація на результат, KPI та виконання планів
- Грамотна письмова та усна українська, англійська/польська/інша іноземна (буде перевагою)
- Стресостійкість, вміння працювати з корпоративними клієнтами різного рівня (від малого бізнесу до великих компаній)
- Аналітичне мислення, здатність працювати з цифрами (маржа, бюджет, прогнозування).

Основні задачі:

- Пошук і залучення нових B2B клієнтів
- Представлення компанії та переговори з потенційними партнерами
- Проведення презентацій компанії та її послуг
- Ведення повного циклу продажу: від холодного контакту до підписання контракту про співпрацю
- Створення комерційних пропозицій, прорахунків вартості послуг з урахуванням логістики для нових партнерів
- Підтримка контакту з існуючими договірними партнерами
- Аналіз задоволеності та лояльності партнерів
- Ведення CRM-системи
- Формування та підписання угод
- Аналіз ринку.

Компанія пропонує:

- Достойна заробітна плата — вище середнього рівня на ринку
- Офіційне працевлаштування згідно з КЗпП України
- Прозора система мотивації та заохочення
- Можливість кар'єрного росту.

Контактна інформація

Контактна особа: Анастасія