



Ваш надійний помічник

Менеджер із розвитку відділу продажів

📍 Київ, 🕒 9 грудня 2025

Компанія: [Колл Трейд](https://jobs.ua/company/id/1639121) (<https://jobs.ua/company/id/1639121>) ([Всі вакансії](#))

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

Побажання до співробітника

Освіта:	не має значення
Досвід роботи:	не вимагається
Графік роботи:	повний робочий день

Опис вакансії

Якщо ти продажник або відчуваєш у собі потенціал керувати проектом, пов'язаним із телефонними продажами у сфері краси та здоров'я,

якщо ти хочеш впливати на свій дохід сам,

якщо прагнеш реалізувати свій управлінський потенціал —тоді тобі саме до нас!

Основні обов'язки:

- Навчання менеджерів з продажу в різних ГЕО (країнах) для ефективної роботи в проекті.
- Розробка, адаптація та тестування нових скриптів продажу та комунікації.
- Самостійна робота з клієнтами та партнерами проекту
- Аналіз і оптимізація воронки продажів, виявлення вузьких місць і точок зростання.
- Підключення нових ГЕО, налаштування процесів взаємодії та адаптація під локальні ринки.
- Ведення регулярної звітності за результатами роботи та показниками ефективності.
- Взаємодія з командою маркетингу, технічним відділом і кураторами для реалізації спільної стратегії розвитку.
- Розробка та тестування алгоритмів продажів на ГОТОВІЙ, унікальній клієнтській базі.
- Ведення фінансової звітності щодо рентабельності проекту.
- Участь у рекрутингу, навчанні та адаптації менеджерів з продажу.

Вимоги:

- Досвід роботи у сфері продажів буде перевагою.
- Уміння навчати та мотивувати команду.
- Володіння англійською та однією з європейських мов (італійська, іспанська, польська, угорська, румунська, португальська, грецька, чеська, словацька, словенська, болгарська)
- Грамотне усне та письмове мовлення, ініціативність, відповідальність.
- Навички роботи з Google Sheets / CRM / або подібними інструментами.

Умови:

- Віддалений формат роботи (full remote).

- Гнучкий графік.
- Фіксована ставка + бонус за результати (700-3000 євро)
- Можливість професійного розвитку та участі в міжнародних проєктах компанії.

Якщо ви маєте відповідні навички та бажання долучитися до нашої команди, будь ласка, надсилайте своє резюме. Ми з нетерпінням чекаємо на вашу заявку.

Контактна інформація

Контактна
особа: НадіяМайдибура