



Ваш надійний помічник

Менеджер із розвитку партнерської мережі (B2B), 60000 грн. + %

📍 Київ, 🕒 14 лютого

Компанія: [AV-PRO](https://jobs.ua/company/id/82289) (<https://jobs.ua/company/id/82289>) ([Всі вакансії](#))

Рубрики: [Торгівля, продажі, закупівлі](#), [Телекомунікація та зв'язок](#)

Побажання до співробітника

Освіта:	повна вища
Досвід роботи:	бажано
Графік роботи:	повний робочий день

Опис вакансії

Привіт!

Ми шукаємо **Менеджера із розвитку партнерської мережі (B2B)** в команду **AV-PRO**.

Ключова задача — розвиток партнерської мережі та забезпечення зростання b2b-продажів у межах закріплених брендів.

Хто ми?

- **AV-PRO** — це дистриб'ютор найкращих світових виробників AV-IT рішень, який працює на ринку професійного AV-IT обладнання з 2003 року;
- **Цільова аудиторія** — це дистриб'ютори та дилери, які працюють на місцях і впроваджують AV-IT рішення для освітніх, корпоративних, державних та медичних установ;
- **Ринок** — Україна.
- **Продукт** — під час онбордингу ви зможете обрати продукт, з яким вам цікаво працювати. Менеджери в компанії закріплюються не за регіонами, а за конкретними брендами.

Що потрібно робити?

- **Розвиток дилерської мережі**, активний пошук, залучення та розвиток нових партнерів у b2b-сегменті згідно з продуктовим напрямом;
- **Просування закріплених за вами брендів** в межах партнерської мережі, включаючи планування активностей, участь у формуванні цінової політики та наданні консультацій;
- **Виконання планів продажів** і досягнення встановлених комерційних цілей шляхом побудови довгострокових партнерських відносин;
- **Ініціювання та участь у створенні маркетингових матеріалів**, навчальних програм, презентацій і вебінарів спільно з командою маркетингу, яка залучається для розробки контенту та інструментів, необхідних для ефективного просування продуктів у дилерській мережі.
- **Ведення клієнтських комунікацій**, підтримка взаємодії з партнерами на всіх етапах продажу - від першого контакту до післяпродажного супроводу;

- **Операційна підтримка продажів**, підготовка комерційних пропозицій, договорів, рахунків; контроль оплат та дотримання умов співпраці;
- **Регулярний аналіз ринку**, конкурентного середовища та зворотного зв'язку з партнерами з метою вдосконалення комерційної стратегії;
- **Взаємодія з виробниками**, за потреби - комунікація з представниками закріплених брендів щодо технічних питань, поставок та маркетингової підтримки;
- **Участь у виставках і галузевих заходах**, за потреби та можливості - представлення брендів AV-PRO на профільних подіях, сприяння формуванню позитивного іміджу компанії серед чинних і потенційних партнерів.

Чому Ви?

- **Досвід (бажано)** У вас є успішний досвід роботи в B2B продажах технологічних продуктів чи рішень;
- **Hard skills.** Ви вмієте вибудовувати та вести повний цикл комерційної взаємодії з партнерами: від першого контакту до супроводу після продажу;
- **Soft skills.** Здатні налагоджувати діалог, ініціювати рішення, ефективно працювати в динамічних умовах і самостійно управляти своїми задачами.

Чому ми?

- **Фінансова мотивація.** У компанії передбачена фіксована ставка та бонусна система. Розмір базової ставки визначається індивідуально за результатами співбесіди з урахуванням вашого попереднього досвіду та професійного рівня. Орієнтовна сума становить близько 60 000 грн, однак може варіюватися в більший або менший бік — залежно від вашої релевантності експертизи та потенціалу. На період випробувального терміну (2 місяці) — 70% затвердженої ставки, після - 100%. Після успішної адаптації та формування власної партнерської мережі ви отримаєте доступ до бонусної системи, що передбачає нарахування відсотків від продажів як у межах вашої особистої партнерської мережі, так і з продажів колег, які працюють із брендами, закріпленими за вами.
- **Графік.** Робочий тиждень триває з понеділка по п'ятницю, з 10:00 до 18:00. Субота та неділя — вихідні. У компанії передбачена можливість працювати віддалено, однак ми прагнемо підтримувати корпоративну культуру навіть в умовах дистанційної співпраці. Тому наш основний формат роботи — гібридний. Наразі ми намагаємося двічі на тиждень працювати з офісу — у вівторок і п'ятницю. В інші дні — працюємо дистанційно.
- **Затишний офіс.** Ми пропонуємо сучасний простір у Києві на вулиці Васильківська, 34 з усіма необхідними зручностями для продуктивної роботи.
- **Офіційне оформлення та стабільні умови.** З першого дня — офіційне працевлаштування у ТОВ "АВ-ПРО", оплачувані відпустки та лікарняні, прозорі умови без прихованих "але".
- **Нетворкінг на найвищому рівні.** AV-PRO відкриває перед вами двері до участі у важливих виставках, конференціях і переговорах, де ви будете представляти компанію і закріплені за вами бренди. Це чудовий шанс створювати нові ділові зв'язки, знайомитись із провідними гравцями ринку, що значно зміцнить ваші професійні позиції.
- **Надійність і професійне середовище.** Ми будуємо команду на роки. Компанія має сталу історію розвитку, міцну репутацію на ринку та сформовану команду фахівців, які працюють разом не один рік. У нас практично відсутній відтік кадрів. Ми зацікавлені в довгостроковій співпраці та розглядаємо кожного нового колегу як важливу інвестицію в спільне майбутнє. На вас чекає підтримка на всіх етапах адаптації, відкритість до ваших ініціатив і командне середовище, де завжди знайдеться той, хто підтримає, підкаже та поділиться досвідом.

Контактна інформація

Телефон: +38 (044) 427-46-01

Контактна особа: Юхим

Сайт: <http://av-pro.com.ua>

Адреса: вулиця Васильківська, 34