https://jobs.ua/job-key-account-manager-3853149

Ваш надійний помічник

Key Account Manager

Київ, 1 липня

Компанія: ООО «Авеб» (https://jobs.ua/company/id/98505) (Всі вакансії)

Рубрики: Реклама, маркетинг, PR

Побажання до співробітника

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

Опис вакансії

Ми — digital-агенція, що спеціалізується на SEO та performance-рекламі (Google Ads). Працюємо з середнім бізнесом в Україні, США, Канаді, Великобританії та Європі.

Наша мета — не просто “вести проєкти”, а масштабувати бізнес клієнтів через системний digital.

Зараз ми шукаємо акаунт-менеджера, який здатен не лише комунікувати, а й стратегічно мислити, керувати фінансовою ефективністю проєктів та розвивати портфель клієнтів.

Твоя зона відповідальності

- Ведення портфеля клієнтів з фокусом на результат;
- Відповідальність за retention;
- Проведення стратегічних зустрічей із клієнтами;
- Контроль ефективності проєктів та досягнення KPI клієнтів;
- Виявлення можливостей для розвитку співпраці з клієнтами;
- Робота з ризиками та складними ситуаціями;
- Пріоритизація задач та координація SEO- та PPC-команд;
- Забезпечення якісної звітності та прозорої аналітики для клієнтів.

Обов’язковий досвід

- 1+ роки досвіду ведення клієнтів або управління проєктами в digital;
- Досвід проведення онлайн-презентацій та стратегічних дзвінків;
- Досвід ведення кількох клієнтів одночасно;
- Досвід роботи з клієнтами із США/Європи (буде перевагою);
- Досвід апсейлу та розширення контрактів (буде перевагою).

Hard skills

- Розуміння SEO та performance-маркетингу;
- Розуміння структури Google Ads акаунтів;
- Впевнене володіння Google Sheets / Excel;
- Досвід роботи з CRM;
- Навички time-management;
- Англійська — B2+

Soft skills

- Стратегічне мислення;
- Вміння працювати із запереченнями;
- Сильні навички переговорів;
- Структурованість і контроль процесів;
- Висока особиста відповідальність;

- Здатність працювати в умовах дедлайнів та швидких змін.

Що ми пропонуємо

- Віддалений формат роботи;
- Стабільний дохід і прозору мотивацію;
- Вплив на стратегічні рішення;
- Роботу з міжнародними клієнтами;
- Команду, яка мислить результатом, а не “відписками”;
- Робоче середовище без мікроменеджменту;
- Інвестиції у твій розвиток та обмін досвідом;
- Жива корпоративна культура.

Нам важливо

Ми шукаємо не координатора задач, а **партнера для клієнтів**, який мислить категоріями ROI, росту та довгострокових відносин.

Якщо ти хочеш впливати на бізнес, а не просто “вести чат” — давай знайомитись. Надсилай нам своє резюме, аби ми могли поспілкуватися!