



Ваш надійний помічник

## Керівник відділу продажу, 30000 грн.

Рівне, 23 березня

Компанія: [Адвокатське об'єднання Асмунд](https://jobs.ua/company/id/1642380) (<https://jobs.ua/company/id/1642380>) ([Всі вакансії](#))

Рубрики: [Торгівля, продажі, закупівлі](#), [Юриспруденція, право](#), [Керівництво](#)

### Побажання до співробітника

Освіта: повна вища  
Досвід роботи: від року  
Графік роботи: повний робочий день

### Опис вакансії

Asmund — юридична компанія, це адвокатське об'єднання, що спеціалізується на комплексному супроводі клієнтів у сфері військового, цивільного, кримінального та інших видах права. Компанія розвиває нові канали залучення клієнтів та вибудовує системний відділ продажів юридичних послуг. Детальніше: [asmund.com.ua](http://asmund.com.ua)

У зв'язку з розвитком шукаємо керівника невеликого відділу продажів, який не лише управляє кількома працівниками, а й особисто займається частиною продажів, як граючий тренер, впливає на результат продажів та розвиток нових каналів залучення клієнтів.

Це роль для кандидата, який хоче розвиватися саме в управлінні продажами та активних продажах, готовий брати відповідальність за результат і будувати системну роботу відділу.

Наш кандидат

- Досвід керівника та юриста не обов'язковий, але буде +
- Має досвід у продажах
- Вміє продавати та готовий розвивати нові канали продажів
- Регулярно веде звітність і прозоро комунікує про результати
- Вміє аналізувати ситуацію та самостійно приймати рішення
- Готовий працювати системно за регламентами та стандартами
- Має усвідомлену мотивацію до управлінської ролі
- Уміє чітко та переконливо комунікувати з клієнтами і командою
- Готовий навчати, мотивувати та давати конструктивний зворотний зв'язок
- Самостійно пропонує рішення та вміє їх аргументувати і впроваджувати до отримання результатів
- Орієнтований на результат, а не уникнення відповідальності
- Порядний та зацікавлений у довгостроковій співпраці

Буде перевагою

- досвід управління невеликою командою;
- досвід роботи у сфері надання юридичних послуг;
- досвід запуску нових каналів продажів або маркетингових активностей;

Ми пропонуємо

- управлінську роль із реальним впливом на розвиток каналів продаж та виконання планів продаж компанії;
- прозору систему мотивації (ставка + бонуси за результат);
- навчання та наставництво;
- можливість реалізовувати власні управлінські рішення.

#### Основні задачі

- Ефективне ведення та розвиток процесу продажів
- Залучення нових клієнтів через участь у різних заходах, презентацію компанії та ініціювання використання ефективних інструментів продажів
- Запровадження та розвиток нових каналів залучення клієнтів
- Розробка, виконання та контроль планів продажів
- Регулярна звітність по результатах продажів та комунікація з керівником та командою
- Аналіз потреб клієнтів, ринку для збільшення продаж компанії
- Оптимізація та вдосконалення регламентів роботи відділу продажів
- Баланс інтересів компанії, клієнтів та команди з фокусом на результат компанії

Якщо зацікавила вакансія, не зволікайте! Переходьте за посиланням та заповніть анкету кандидата прямо зараз!

Заповнення займає близько 20 хвилин.

Ми зв'яжемося з кандидатами, чиї анкети відповідатимуть вимогам, протягом 3 днів  
[forms.gle/JMburuu6y5WQSvKq7](https://forms.gle/JMburuu6y5WQSvKq7)

#### Контактна інформація

Телефон: +38 (067) 360-84-46  
Контактна особа: Катерина Павловська  
Сайт: <https://asmund.com.ua>  
Адреса: Рівне, Василя Червонія 39