



Ваш надійний помічник

Молодший менеджер по роботі з корпоративними клієнтами, Sales Manager

📍 Київ, 🕒 29 серпня

Компанія: [IT Recruit Alliance](https://jobs.ua/company/id/85739) (<https://jobs.ua/company/id/85739>) ([Bci вакансії](#))

Рубрики: [Офісний персонал](#), [Робота без кваліфікації](#)

Побажання до співробітника

Освіта:	повна вища
Досвід роботи:	не вимагається
Графік роботи:	повний робочий день

Опис вакансії

Молодший менеджер по роботі з корпоративними клієнтами / Sales Manager

Відділ майнового страхування

Формат роботи: офіс, після адаптації — гібридний формат.

Локація: Київ, Конрактова площа

Українська компанія у сфері корпоративного страхування, яка з 2004 року працює з найбільшими українськими та іноземними бізнесами, консультує та організовує закупівлю корпоративного страхування та врегулювання страхових збитків.

Компанія шукає спеціаліста, якого готова навчати та поступово розвивати до самостійного Account / Sales Manager із власним портфелем корпоративних клієнтів.

Онбординг

На старті Старший менеджер буде особисто залучений в адаптацію: познайомить із продуктами та процесами корпоративного страхування, покаже підхід до роботи з клієнтами, договорами та продажами. Перший час ви працюватимете разом, поступово переходячи до більш самостійного ведення клієнтів.

Що ви будете робити

На старті:

- вже з першого місяця шукати потенційних корпоративних клієнтів у базі компанії;
- аналізувати клієнтів, знаходити decision makers та готуватися до першого контакту;
- робити холодні дзвінки і домовлятися про зустрічі з потенційними клієнтами;
- брати участь у клієнтських зустрічах і networking-заходах;
- паралельно проходити онбординг і вивчати корпоративне страхування;
- допомагати старшому менеджеру у супроводі поточних клієнтів та роботі з договорами;
- координувати документи, рахунки та погодження з клієнтами й банками.

У міру розвитку в ролі:

- супроводжувати портфель поточних клієнтів, перейнятий від старшого менеджера;
- консультувати клієнтів і розвивати довгострокові відносини;
- отримувати рекомендації від існуючих клієнтів;
- самостійно вести процес залучення нових клієнтів — від пошуку та першого контакту до зустрічей і укладення договорів;
- координувати документи, рахунки та погодження з клієнтами й банками;

- розвивати власний портфель корпоративних клієнтів.

Вимоги:

- 1+ рік досвіду у sales / account management / customer service;
- впевнена комунікація з керівниками та корпоративними клієнтами;
- розуміння логіки воронки продажів;
- логічне та аналітичне мислення;
- грамотна усна та письмова українська мова;
- впевнене володіння MS Office;
- готовність навчатися та поступово брати на себе більше відповідальності;
- інтерес до роботи з корпоративними клієнтами та розвитку у напрямку Account Management / B2B Sales.

Буде перевагою:

- досвід роботи з B2B-клієнтами;
- досвід у страхуванні;
- досвід активного залучення клієнтів;

Що пропонує компанія:

- навчання корпоративному страхуванню та менторство досвідченого менеджера;
- поступове зростання: від підтримки старшого менеджера до роботи з власними клієнтами;
- роботу з широким корпоративним сегментом;
- участь у бізнес-зустрічах та професійних networking-заходах;
- можливість розвиватися у Account Management, B2B Sales;
- офіційне працевлаштування;
- компенсацію, яка передбачає як фіксовану ставку, так і бонуси від продажів;
- компенсацію супутніх витрат на організацію процесу продажів;
- після випробувального періоду — медичне страхування та страхування від нещасних випадків;
- часткова компенсація за курси англійської мови та інші курси, що підвищують
- професіоналізм і компетентність співробітника.

*Наша рекрутингова агенція допомагає з пошуком. Якщо маєте будь-які питання - пишіть нам тут або на пошту нашої рекрутерці Кристині f.kristina@recruit-alliance.com.

Усі відгуки будуть опрацьовані протягом 5-7 робочих днів.

Контактна інформація

Контактна
особа: Кристина