Ваш надійний помічник

Middle Sales Manager (Remote)

Львів, 14 листопада

Компанія: Laba Group (https://jobs.ua/company/id/1643598) (Всі вакансії)

Рубрики: Торгівля, продажі, закупівлі, Наука, освіта, переклади

Побажання до співробітника

Освіта:	не має значення
Досвід роботи:	від року
Графік роботи:	повний робочий день

Опис вакансії

Онлайн-освіта — одна з найдинамічніших індустрій у світі, а ми — частина Laba Group, яка створює освітні продукти для людей, що хочуть рости в бізнесі, IT та креативних індустріях.
Зараз ми шукаємо Middle Sales Manager'а, який/яка допомагатиме клієнтам знаходити навчання під їхні цілі та супроводжуватиме їх від першого контакту до покупки.
Ти зможеш працювати з одним із брендів компанії:

- Laba — школа бізнесу та менеджменту;
- Skvot — освіта для креативних індустрій;
- robot_dreams — курси в IT, AI, Data Science, ML, gamedev та digital.

Як виглядатиме твоя роботаТи працюватимеш із гарячими вхідними лідами: консультуватимеш клієнтів, допомагатимеш обрати курс під їхні цілі та супроводжуватимеш до рішення про покупку. Також важливо підтримувати комунікацію з наявною базою клієнтів, працювати на повторні продажі та пропонувати релевантні освітні продукти залежно від потреб клієнта.
Щодня ти взаємодіятимеш із великою кількістю лідів і клієнтів на різних етапах воронки продажів, тому в роботі важливі швидкість та якість комунікації, системність у веденні CRM і вміння працювати у високому темпі.
У твої задачі входитиме:

- ведення CRM-системи (HubSpot): оновлення статусів, фіксація домовленостей та результатів;
- комунікація з клієнтами в дзвінках, месенджерах і пошті;
- робота із запереченнями та супровід клієнта до оплати;
- занурення у тематики курсів — від маркетингу, фінансів і дизайну до IT, ML та AI;
- виконання особистих та командних KPI.

Ми оцінюємо не лише процес, а й результат роботи. Основні метрики — виконання плану продажів, конверсія з ліда в оплату, швидкість обробки заявок, якість ведення CRM та командні показники.
Ми очікуємо, що ти швидко зануришся у продукт і процеси, вийдеш на перші продажі вже в перший місяць та після адаптації стабільно виконуватимеш KPI.
Ми точно спрацюємось, якщо ти

- маєш досвід у B2C-продажах від 2 років;
- вмієш працювати з великим обсягом лідів і дзвінків;
- володієш техніками продажів (SPIN або іншими);
- вмієш працювати із запереченнями та доводити клієнта до рішення;
- любиш продажі та драйв від результату;
- системно організовуєш свою роботу та пріоритизуєш задачі;
- береш відповідальність за власні результати;
- швидко навчаєшся та адаптуєшся до нової інформації;
- впевнено працюєш із CRM та месенджерами.

Буде плюсом:

- досвід в EdTech;
- знання англійської або інших мов від рівня B2.

Що по грошах? ?Початок: новачки зазвичай стартують з 40 000+ грн/міс.
Через 2–3 місяці сильні менеджери виходять на 80 000–90 000+ грн/міс.
Топові sales-менеджери заробляють 130 000–150 000+ грн/міс.
Твій дохід напряму залежить від результатів — верхньої межі немає.
Що ми пропонуємо

- повністю віддалений формат роботи;
- підтримку керівника, тімліда та бізнес-тренера;
- доступ до всіх курсів Laba Group для тебе та твоїх рідних після 4 місяців роботи;
- компенсацію навчання, спорту, техніки та ментального здоров'я;
- оплачувані лікарняні;
- оплачувану відпустку;
- внутрішні конкурси та бонуси за результати;
- реальні можливості кар'єрного росту — більшість наших керівників виросли всередині sales-команди;
- команду, яка підтримає і в робочих задачах, і мемами ❤

Як проходить відбір

1. Коротка заявка
2. Інтерв'ю з рекрутером
3. Інтерв'ю з Head of Sales
4. 5-денне стажування
5. Оффер ?

Звучить як твоя наступна роль? Тоді чекаємо на заявку

Контактна інформація

Контактна особа:	Альона
Сайт:	https://laba.ua/