

ООО "ЮС"

Менеджер по продажам юридических услуг (банкротство физических лиц / теплые заявки)

от 70 000р до 130 000р

- Требуемый опыт работы: От 1 до 3 лет
- Занятость: Полная
- График: Полный
- Образование: Не имеет значения

Лидер в сфере юридического сопровождения банкротства и реструктуризации граждан приглашает в команду!

«**Банкротство Таим**» — юридическая компания, которая помогает людям законно решить проблему с долгами: списать задолженность через процедуру банкротства или сохранить имущество и снизить финансовую нагрузку с помощью реструктуризации.

Мы работаем с 2015 года, сопровождаем клиентов от первой консультации до завершения процедуры и имеем высокие рейтинги по отзывам клиентов.

Работаем по всей России: основная часть консультации и продаж проходит онлайн, поэтому у нас выстроен процесс дистанционного заключения договора и сопровождения клиента независимо от региона. Также проводим личные консультации в офисе во Владимире.

Сейчас мы усиливаем отдел продаж и ищем менеджера, который умеет выстраивать доверие, разбираться в ситуации клиента и доводить переговоры до заключения договора.

С какими клиентами вы будете работать:

Самостоятельно искать клиентов и формировать базу НЕ нужно. Менеджер работает с двумя категориями клиентов:

- новыми обращениями от людей, заинтересованных в решении долговой проблемы;
- клиентами компании, которые ранее проходили консультацию, но по разным причинам отложили заключение договора.

Это не случайная холодная база: клиент уже проявлял интерес к услугам компании и знаком с проблематикой банкротства или реструктуризации. Задача менеджера — восстановить контакт, выяснить, изменилась ли ситуация клиента, актуализировать потребность и предложить подходящее решение и заключить договор.

Как устроен процесс продаж:

Большая часть клиентов находится в разных регионах России, поэтому продажи в основном проходят онлайн: по телефону, в мессенджерах и посредством дистанционных консультаций.

Процесс автоматизирован:

- обращения и история взаимодействия фиксируются в amoCRM;
- для менеджеров настроена воронка продаж и система задач;
- используются готовые регламенты и сценарии общения;
- ИИ-помощник участвует в первичной коммуникации и передаче обращения;
- договор можно заключить дистанционно;
- в сложных ситуациях к работе подключаются юристы и руководитель отдела продаж.

Менеджер работает из офиса во Владимире, но продает услуги клиентам по всей России. Также возможны личные консультации с клиентами, которые приходят в офис.

Чем предстоит заниматься

- — Обрабатывать новые заявки клиентов по вопросу банкротства и реструктуризации
- — Возвращать в диалог клиентов, которые ранее консультировались, но отложили решение.
- — Общаться с клиентами по телефону, в мессенджерах, онлайн и на личных встречах в офисе.
- — Выявлять финансовую ситуацию, потребности и цели клиента.
- — Проводить консультации по банкротству и реструктуризации долгов.
- — Подбирать подходящий вариант решения совместно с юристами, презентовать услуги, условия работы и преимущества компании.
- — Работать с вопросами, сомнениями и возражениями и доводить сделку до подписания договора и внесения оплаты.
- — Вести сделки, задачи и договоренности в amoCRM.
- — Выполнять личный план по заключенным договорам и выручке.

Юридическое образование не требуется: мы обучим продуктам, процедурам и особенностям работы с клиентами.

Как формируется доход

Доход менеджера состоит из трех частей:

- фиксированный оклад — 40 000 ₽;
- бонус за каждый заключенный договор;
- процент от личной выручки менеджера.

Чем больше заключенных договоров и личная выручка, тем выше итоговый доход. Верхнего ограничения по заработку нет.

Бонусы начисляются с первого месяца работы. Подробную систему мотивации и примеры расчета дохода покажем на собеседовании.

Что мы предлагаем

- Официальное трудоустройство.
- Бонус за каждый заключенный договор, процент от личной выручки
- Отсутствие потолка в заработке.
- Работу с новыми обращениями и собственной клиентской базой компании.
- Продажи одних из востребованных юридических услуг по всей России.
- График 5/2, с 09:00 до 18:00.
- Работу в комфортном оборудованном офисе во Владимире.
- Обучение банкротству и реструктуризации долгов.
- Настроенную amoCRM и автоматизированный процесс работы с клиентами.
- Готовые регламенты, материалы и сценарии общения.
- Наставничество и поддержку руководителя отдела продаж.
- Помощь юристов в сложных клиентских ситуациях.
- Регулярные разборы консультации и развитие навыков продаж.
- Возможность вырасти до старшего менеджера, наставника или руководителя группы.

Как проходит адаптация

На старте вы:

- изучите продукты компании — банкротство и реструктуризацию;
- разберетесь в типовых ситуациях клиентов;
- пройдете обучение по проведению консультации и этапам продаж;
- изучите правила работы в amoCRM;
- прослушаете и разберете реальные диалоги;
- начнете работать с клиентами при поддержке руководителя и наставника.

В первый месяц действует адаптационный план. Мы не ожидаем мгновенного выполнения полного плана продаж, но оцениваем активность, обучаемость, качество работы с клиентами, соблюдение договоренностей и динамику результатов.

Вы подоидете нам, если

- Имеете опыт в продажах от одного года.
- Умеете выявлять потребность, презентовать решение и закрывать сделку.
- Не боитесь обсуждать стоимость услуг.
- Умеете проводить консультации по телефону и онлайн.
- Умеете слышать клиента и при этом вести разговор к конкретному результату.
- Грамотно говорите и пишете.
- Ответственно работаете с задачами и CRM.
- Готовы анализировать свои диалоги и развивать навыки продаж.
- Хотите напрямую влиять на свой доход личными результатами.

Преимуществом будет опыт в юридических, финансовых, банковских, страховых или медицинских услугах, недвижимости и других направлениях с консультационными продажами.

Как откликнуться

Отправьте отклик и коротко ответьте на два вопроса:

1. Какой ваш лучший результат в продажах за один месяц?
2. Расскажите о случае, когда клиент сначала отказался или отложил решение, но впоследствии заключил договор благодаря вашей работе.

Мы изучим отклик, проведем короткое знакомство и пригласим подходящих кандидатов на собеседование.

Адрес размещения вакансии:

Владимир, Октябрьский проспект

Контактная информация:

- +7 (902) 888-78-00
- Эвелина
- bankrotstvotime33@mail.ru