

Jobers

менеджер по продажам

- Требуемый опыт работы: Без опыта
- Занятость: Полная
- График: Полный
- Образование: Не имеет значения

ООО «Дебиторка Контроль» развивает собственный IT-продукт для бизнеса - программное решение, которое помогает компаниям контролировать дебиторскую задолженность, отслеживать оплаты и снижать риски кассовых разрывов.

В связи с развитием отдела продаж мы ищем менеджера по продажам с опытом холодных B2B-продаж.

Что предстоит делать:

Совершать звонки потенциальным клиентам.

Выходить на ЛПР: собственников бизнеса, директоров, финансовых директоров, главных бухгалтеров и других ответственных сотрудников.

Выявлять потребности компании и понимать, какие проблемы с дебиторской задолженностью есть у клиента.

Презентовать программный продукт

«Дебиторка Контроль».

Проводить онлайн-презентации к

демонстрации продукта.

Работать с возражениями и доводить клиента до оплаты.

...

Вести клиентов в CRM и фиксировать результаты переговоров.

Контролировать собственную воронку продаж и выполнение плана.

Поддерживать коммуникацию с потенциальными клиентами до момента принятия решения.

что мы предлагаем:

График работы плавающий, вы сами можете выбирать, по каким дням работать (суббота и воскресенье - выходной).

Высокий процент с фактически оплаченных новых сделок.

Дополнительные бонусы за выполнение и перевыполнение плана.

Отдельная мотивация за высокую конверсию из качественных демонстраций в оплату.

Понятная система мотивации без ограничения заработка по результату.

Возможность существенно увеличивать доход за счёт собственных результатов.

Работа с собственным IT-продуктом и растущей компанией, возможность в дальнейшем получить льготную ипотеку и другие льготы от государства.

Обучение продукту и поддержка на этапе адаптации.

Возможность карьерного роста до руководителя отдела продаж и директора по развитию

Для лучших менеджеров корпоративные поездки в Дубай, Тайланд и другие курорты

ДМС через полгода работы

Кого мы ищем:

Нам нужен менеджер по продажам, который:

не боится активных продаж;

умеет выходить на ЛПР;

хорошо выявляет потребности;

умеет работать с возражениями;

умеет проводить презентации и

демонстрации;

ориентирован на результат и выполнение плана,

готов самостоятельно влиять на свой доход.

Опыт B2B-продаж и продаж IT-продуктов будет большим преимуществом.

Кому подойдет вакансия:

В первую очередь мы ищем человека, который хочет зарабатывать и готов показывать результат.

Если вы сильны в продажах, умеете превращать первый звонок в полноценный диалог с клиентом и готовы работать на высокий результат — будем рады познакомиться.

Адрес размещения вакансии:

Краснодар, проспект Ленина

Контактная информация:

- +7 (911) 683-25-08
- Диана
- debitorka.control@mail.ru