

Менеджер отдела продаж

от 150 000р до 500 000р

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

Для нас главное — люди

За годы работы мы поняли простую вещь: дом клиенту продаёт и строит не логотип, а люди — менеджер, сметчик, проектировщик, прораб, монтажник. Поэтому каждого человека в команде мы ценим, вкладываемся в его обучение и рост, собственники работают рядом с отделом продаж и знают каждого менеджера лично, а сильных людей мы держим и растим, а не меняем как расходник.

При этом мы честно говорим, кого ищем. Нам нужен человек, который любит продавать: которому нравится разговор с клиентом, который загорается, когда сделка близко, и которого не останавливает первое «я подумаю». Человек, голодный до денег и результата, который понимает, что его доход зависит от его продаж, готов учиться и работать в команде, а не тянуть одеяло на себя.

Если Вам надоело продавать то, во что Вы сами не верите, — у нас продукт, который можно потрогать: клиента можно привезти на стройплощадку или в готовый дом и показать, как мы строим, а за плечами компании — более 2200 построенных домов и своё производство.

Мы предлагаем

1. Доход без потолка. На старте — от 50 000 ₽, при системных продажах — 150 000–500 000 ₽ в месяц. Чем больше продаж, тем выше итоговая сумма.
2. Прозрачную мотивацию. Оклад + KPI + процент с продаж + «горки».
3. Агрессивный процент с продаж. Чем больше продаж, тем выше перерасчёт. Процент начисляется с каждого платежа клиента по объекту и выплачивается по мере поступления денег.
4. «Горки». Если Вы закладываете дополнительную сумму к смете, она делится 50/50 между офисом и менеджером. Пример: +200 000 ₽ к смете = 100 000 ₽ офису и 100 000 ₽ Вам сверху к зарплате.
5. Прозрачный учёт мотивации. По каждому объекту видно платёж, процент и дату выплаты.
6. АмоCRM с настроенной воронкой. Подсказки на каждом этапе и автоматизации, которые ускоряют работу.
7. Базу знаний Intersite с чат-ботом. В Intersite — обучение продажам строительства домов и все регламенты, всё всегда под рукой. В чат-бот менеджер пишет вопрос о технологии СИП, продажах, закрытии клиента или отработке возражения и сразу получает ответ, не нужно ждать РОПа или коллег.
8. Речевую аналитику звонков. Подключаем анализ каждого звонка, чтобы менеджер получал обратную связь, где нужно было дожать клиента. Аналитика работает не для претензий, а чтобы помогать выходить на сделку.
9. ИИ-инструменты. Рендеры домов и технические описания готовятся с помощью ИИ.
10. Готовую базу кейсов и показ объектов. Реализованные дома и стройплощадки — клиенту можно показать всё вживую.
11. Команду, которая рядом. Вы не остаётесь один на один с клиентом: сметчики, проектировщики, проект-менеджеры и ипотечный брокер берут на себя расчёты, техническую часть, согласование документов и ипотеку, а Ваша задача — вести клиента и закрывать сделку.
12. Обучение технологии СИП и продажам. Опыт не обязателен: важнее жажда заработка и обучаемость, всему научим.
13. Карьерный рост. Сильный менеджер может вырасти из МОПа в РОПа, мы растём — открываем новый офис и расширяем штат, и в первую очередь даём расти своим.
14. Прямой доступ к опыту собственников. Владельцы сами ведут продажи и работают вместе с отделом. Сильным кандидатам они лично уделяют время.
15. Комфортный офис в хорошем месте Краснодара. График 5/2, с 10:00 до 19:00. Чай и кофе в офисе всегда.
16. Ежемесячные бонусы и конкурсы для менеджеров: с первой продажи в месяце — подарки, хорошая техника.
17. Скидку сотруднику на строительство своего дома или дачи.
18. Оформление самозанятым. Взаимодействие — в офисе и через корпоративный Телемост.

Кого мы ищем

- Любите продажи. Вам нравится общаться с людьми, вести клиента от первого звонка до договора и закрывать сделки. Продажи для Вас — не временная подработка, а дело, в котором хочется расти.
- Голодный до заработка. Главный критерий. Вы хотите зарабатывать много и понимаете, что основной доход зависит от Ваших продаж, а не от оклада.
- Настырный и дерзкий в деле. Не боитесь перезванивать, дожимать сделку, приглашать клиента на объект, брать инициативу.

- Галантный и вежливый с клиентом. Продаём дорогой продукт — загородный дом. Речь грамотная, общение уверенное и уважительное, на «Вы», деловой этикет.
- Обучаемый. Готовы разбираться в технологии СИП, осваивать CRM и ИИ-инструменты, принимать обратную связь.
- Командный игрок. Не тянете одеяло на себя, делитесь с коллегами тем, что сработало, и понимаете, когда подключить сметчика, проект-менеджера или ипотечного брокера. Успех у нас общий: дом клиенту строит вся команда.
- Опыт не обязателен. Важнее желание зарабатывать и учиться.

Ваши задачи

1. Заявки и сделки

- Обрабатывать входящие заявки в течение 15 минут.
- Вести полный цикл продажи: контакт → выявление потребностей → презентация → отработка возражений → договор и оплата.
- Вести компетентный и вежливый диалог, чтобы клиент доверил нам строительство своего дома.

2. Работа с командой

- Передавать сметчику эскиз, размеры и комплектацию, получать предварительный расчёт сметы.
- После согласования сметы и когда клиент готов выходить на сделку передать проект-менеджеру клиента для составления ТЗ, передачи на отрисовку проекта проектировщику, согласования спецификации по окнам.
- На финальном этапе получать готовый пакет документов, приложения и договор с итоговой ценой и закрывать сделку.
- Если клиенту нужна ипотека, передавать его штатному брокеру.

3. Сопровождение после сделки

- Контролировать график производственных работ.
- Контролировать оплату этапов по договору.

4. Тёплая база

- Регулярно обзванивать клиентов, которые взяли паузу, получили расчёт или перенесли стройку на следующий сезон.
- Работать без давления: стройка — долгое решение. Уточнять, на каком этапе клиент, разрешились ли те вопросы, которые задерживают вопрос строительства дома, помогать в сопутствующих вопросах, чтобы клиент смог быстрее приступить к строительству дома, основная задача, чтобы клиент чувствовал нашу помощь, что мы компетентные, и тогда даже самый долгий клиент превратится в договор.

5. CRM

- Работать в AmoCRM по регламентам: вести воронки, заполнять этапы, соблюдать сроки на каждом этапе.

Как откликнуться

Если Вы любите продавать, хотите зарабатывать много, готовы учиться и работать в команде, где ценят людей и дают инструменты и поддержку, — откликнитесь на вакансию. В сопроводительном письме расскажите о себе: какой у Вас опыт в продажах, когда готовы выйти и почему стоит выбрать именно Вас — по сути, это Ваша первая продажа у нас. Мы свяжемся с Вами и пригласим на собеседование в Телемосте, а после договорённости ждём Вас в офисе в Краснодаре с первого рабочего дня.

Адрес размещения вакансии:

Краснодар, Красная улица, д. 118

Контактная информация:

- +7 (931) 521-07-00
- Эдуард
- zhusupov.eduard@bk.ru