

Менеджер по продажам купелей и бассейнов

от 100 000р до 300 000р

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

Менеджер по продажам премиальных купелей (входящие заявки, без холодных звонков)

Доход: сильные менеджеры зарабатывают 150 000–300 000 ₽ и выше.

Кто мы:

Мы - производственная компания, которая с 2020 года проектирует и изготавливает купели из листового полипропилена. Мы не перепродаем готовые изделия. Мы сами производим продукцию, комплектуем ее оборудованием и сопровождаем клиента от первого обращения до получения готовой купели. Работаем по всей России. Каждый месяц к нам поступает около 700 входящих обращений, поэтому мы расширяем отдел продаж и ищем еще 1–2 сильных менеджеров.

Что мы продаем:

Мы продаем не просто купели, а индивидуальные решения для отдыха и восстановления.

Клиенты выбирают форму, размеры, цвет и комплектуют купель большим количеством дополнительных опций: аэромассаж, гидромассаж, фильтрация, подсветка, подогрев, декоративная отделка, термокрышки, лестницы и другие аксессуары.

Средний чек — 250–300 тыс. рублей. Есть проекты значительно дороже. **Поэтому мы ищем человека, который умеет продавать ценность, а не скидки.**

Кого мы ищем Нам нужен не оператор и не человек, который просто отвечает на звонки. Мы ищем менеджера-консультанта, который станет экспертом в продукте и будет помогать клиентам выбрать лучшее решение. Если вам нравится разбираться в технических деталях, искать оптимальные решения и вызывать доверие у клиентов — эта работа для вас.

Обязанности

- Работа с входящими заявками.
- Консультирование клиентов.
- Подбор комплектации.
- Подготовка расчетов и сопровождение сделки.
- Работа в amoCRM, Mango, WhatsApp, Telegram, MAX.
- Уверенное владение Excel и Word.
- Использование нейросетей в ежедневной работе.
- Выполнение плана продаж.

Требования

- Опыт продаж обязателен.
- Грамотная речь.
- Быстрая обучаемость.
- Ответственность и дисциплина.
- Желание разобраться в техническом продукте.

Мы предлагаем

- Испытательный срок — 1 месяц
- Оклад 30 000 ₽ + процент + KPI до 20 000 ₽.
- Работа в современном офисе
- Входящий поток клиентов.
- График 5/2, 09:00–18:00.
- Один раз в месяц — дежурная суббота
- Карьерный рост до руководителя отдела продаж.

Наши ценности

Честность. Профессионализм. Ответственность. Дисциплина. Постоянное развитие. Уважение к клиентам и коллегам.

Нам не по пути

Если вы перекладываете ответственность, не любите учиться, не соблюдаете договоренности или нуждаетесь в постоянном контроле.

Если вы дочитали до конца

В сопроводительном письме ответьте: **«Расскажите о самой сложной продаже в вашей карьере. Что сделало её сложной и благодаря чему вы довели сделку до результата?»**

Адрес размещения вакансии:

Краснодар, 1 Мая, д. 493/22

Контактная информация:

- +7 (918) 496-77-06
- Сергей