ИП Нуриев

Менеджер по продажам

от 80 000р до 150 000р

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

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ / МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ (АВТОСЕРВИС)

Доход 80 000–150 000 ₽ | Удалённая работа | График 5/2 | Карьерный рост

Хочешь зарабатывать на своих навыках продаж, любишь автомобили, общение с людьми и амбициозные задачи? Тогда, возможно, мы ищем именно тебя!

Мы — развивающийся автомобильный бизнес. Сегодня у нас уже работают 2 филиала автосервиса в Казани, а в 2027 году мы планируем масштабирование до 3–5 филиалов.

В связи с расширением бизнеса мы формируем сильную команду продаж и ищем энергичных, амбициозных и инициативных сотрудников, с которыми будем развиваться в долгую.

Нам нужны не просто люди, которые приходят отрабатывать смену. Мы ищем настоящих продавцов, которые любят свою работу, умеют добиваться результата, хотят хорошо зарабатывать и расти вместе с компанией.

ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ

Финансовые условия:

- Совокупный доход: 80 000–150 000 ₽ в месяц.

- Фиксированная часть — 2 000 ₽ за рабочую смену.

- Дополнительно — проценты и мотивация за результаты.

- Возможность увеличивать доход благодаря личной эффективности.

График и формат работы:

- Удалённая работа.

- График 5/2.

- Рабочее время: с 08:00 до 20:00 по московскому времени (МСК).

- Время работы обсуждается. Готовы рассматривать ваши предложения и искать взаимовыгодный формат сотрудничества.

Реальные карьерные перспективы

Мы планируем масштабировать бизнес, поэтому нам нужны не только менеджеры по продажам, но и будущие руководители.

Возможный карьерный путь:

Менеджер по продажам → Тимлид → Руководитель группы → Директор по продажам → Коммерческий директор.

Мы заинтересованы в том, чтобы выращивать собственных руководителей из сильных сотрудников команды.

Дополнительные преимущества:

- Работа в растущем автомобильном бизнесе.

- Молодая, активная команда.

- Корпоративное обучение и мероприятия.

- Корпоративная телефония, интегрированная с CRM.

- Общение с предпринимателями, руководителями и интересными клиентами.

- Возможность участвовать в развитии компании и её масштабировании.

ЧЕМ ПРЕДСТОИТ ЗАНИМАТЬСЯ

Твоя главная задача — работать с клиентской базой и входящими заявками, выявлять потребности клиентов, презентовать услуги автосервиса и доводить переговоры до реальных сделок.

Основные обязанности:

1. Обрабатывать новых клиентов из клиентской базы.

2. Совершать исходящие звонки и проводить переговоры.

3. Выявлять потребности, проблемы и задачи клиентов.

4. Презентовать услуги автосервиса через ценность и выгоду для клиента.

5. Работать с сомнениями и возражениями, помогать клиенту принимать решение (есть обучение с нашей стороны с Тренером по продажам)

6. Записывать клиентов на посещение автосервиса.

7. Контролировать приезд клиента и сопровождать его до оплаты.

8. Предлагать дополнительные услуги в соответствии с потребностями клиента.

9. Вести CRM-систему и фиксировать результаты общения.

10. Работать с повторными обращениями и рекомендациями.

КОГО МЫ ИЩЕМ

Нам нужен человек, который действительно любит продажи и хочет становиться в них профессионалом.

Обязательные требования:

- Опыт работы в активных продажах от 3 лет.

- Опыт телефонных продаж и проведения переговоров.

- Умение общаться с предпринимателями, руководителями и частными клиентами.

- Интерес к автомобильной тематике.

- Умение слышать клиента, выявлять потребности и находить подход.

- Высокая энергия, позитивный настрой и грамотная речь.

- Умение работать с возражениями и доводить переговоры до результата.

- Ответственность, дисциплинированность и обязательность.

- Уверенное владение компьютером и готовность работать в CRM.

Особенно ценим людей, которые:

- Любят сложные задачи и не боятся вызовов.

- Не ждут постоянных указаний, а самостоятельно предлагают решения.

- Проявляют инициативу и думают о результате компании.

- Не останавливаются на минимальном результате.

- Готовы работать с превышением ожиданий.

- Хотят расти финансово и карьерно.

- Любят конкуренцию, развитие и личные победы.

КАК МЫ ОЦЕНИВАЕМ РЕЗУЛЬТАТ

У нас есть понятная система показателей эффективности:

- Скорость обработки новых заявок — до 15 минут.

- Не менее 35 звонков в день от 1 минуты

- Системная работа с клиентской базой. Берем 5-20 новых клиентов в день из клиенткой базы

- Выполнение плана по записям, посещениям и продажам.

- Качественная работа с возражениями.

- Грамотное ведение CRM.

- Ежедневная работа с планом и фактическими результатами.

Для нас важны не просто звонки и разговоры, а реальные результаты: записи, приехавшие клиенты и оплаченные услуги.

ВАЖНО! ПРОЧИТАЙ ПЕРЕД ОТКЛИКОМ

Мы ищем сотрудника, который готов приступить к работе оперативно — желательно уже завтра!

Если тебе подходят условия, ты заинтересован в вакансии и готов выйти на работу в ближайшее время — будем рады твоему отклику.

Мы не рассматриваем кандидатов, которым необходимо сначала отработать две недели или завершить работу на текущем месте через месяц.

Пожалуйста, откликайся только в том случае, если действительно готов перейти к нам и приступить к работе в ближайшее время.

Ценим своё и твоё время.

КАК ОТКЛИКНУТЬСЯ

В отклике обязательно расскажи немного о себе:

1. Сколько лет ты работаешь в продажах?

2. Почему тебе интересна автомобильная тематика?

3. Когда ты готов приступить к работе?

МЫ ИЩЕМ НЕ ПРОСТО МЕНЕДЖЕРА. МЫ ИЩЕМ БУДУЩИХ ЛИДЕРОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ, С КОТОРЫМИ БУДЕМ МАСШТАБИРОВАТЬ БИЗНЕС!

Если ты амбициозен, энергичен, любишь продажи и хочешь достойно зарабатывать — откликайся.

Возможно, именно тебя нам не хватает в команде!

Адрес размещения вакансии:

Казань, Аделя Кутуя, д. 159Г

Контактная информация:

- +7 (931) 521-07-00
- Ринат
- nuriev.rinat.m@gmail.com