

Вакансия

Добрый день!

Мы — **Psy Class Experts** — онлайн-образовательный проект для психологов в США.

Psy Class Experts — это международная образовательная платформа для психологов, полностью ориентированная на рынок США. Мы создаем курсы по дополнительному образованию высокого качества для работников помогающих профессий в США.

Наши программы помогают практикам получать новые знания и сразу внедрять их в работу: от современных интегративных подходов и исследований до специализированных курсов по травме, отношениям, тревожным и депрессивным расстройствам.

Мы создаём пространство, где терапевты могут выйти за рамки локального опыта, адаптироваться к мировым стандартам и укрепить свои позиции в конкурентной среде США.

Наш сайт: <https://psy-class.org/>

Наш инстаграм*: <https://www.instagram.com/psyclassexperts/>

PsyClass Experts – быстрорастущий онлайн образовательный проект для психологов в США, сейчас мы находимся в поиске амбициозного и активного **Менеджера отдела продаж**, ориентированного на результат.

Если тебе хочется работать с рынком США, самостоятельно выстраивать бизнес-процессы, работать на перспективу и расти без потолка, то тебе к нам!

Цель должности: масштабировать продажи образовательных продуктов Psy Class Experts на рынке США. На первом этапе – активная работа с базой, самостоятельное проведение консультативных продаж и кастдевов. Далее – систематизация бизнес-процессов и формирование отдела продаж, который ты сможешь возглавить.

Чем предстоит заниматься:

1. Обрабатывать **входящие** и существующие лиды, проводить **консультативные** продажи.
2. Выявлять **потребности** клиента, предлагать оптимальные курсы, **мягко** закрывать сделки.
3. **Работать с базой:** сегментация, доведение до сделки, сопровождение после покупки («служба заботы»).
4. Собирать инсайты и обратную связь от клиентов через **кастдев**.
5. **Постепенно выстраивать процессы продаж:** CRM, скрипты, регламенты, воронки.
6. В перспективе — **формировать и развивать команду продаж**.

Кого мы ищем:

1. **Опыт от 2 лет** в онлайн-продажах (EdTech, коучинг, инфобизнес или смежные ниши), работа с тёплыми лидами и консультационными продажами.
Прохождение тренингов по продажам/бизнесу, регулярное обучение.
Английский язык от уровня B2 для уверенного ведения звонков и переписки (C1+ будет преимуществом).
2. **Сильные коммуникативные навыки:** умение убеждать, слушать, быстро выстраивать доверие, «продавать через заботу».
Работа с возражениями: мягко доводить клиента до покупки без давления.
Организованность и внимательность к деталям: ведение базы в CRM, фиксация инсайтов по каждому клиенту.
3. **Уверенная работа с цифрами** и аналитикой (воронка, конверсия, метрики).
4. Интерес к психологии или коучингу.
5. Навык проведения CustDev-интервью и сбора обратной связи.

6. **Амбиции** развиваться до Head of Sales, строить процессы и в перспективе — отдел продаж.

Что мы предлагаем:

1. Работа в часовом поясе **PDT (Pacific Daylight Time)** или с возможностью гибко подстраиваться под него. (ориентировочно в промежутке с 15:00 до 23:00 по мск)
2. Формат: удалённая работа, гибкая занятость
3. Оплата: от 90 000 руб. до 150 000 руб. + % с продаж (финальный оклад и KPI обговаривается с успешным кандидатом).
4. Только теплые лиды — никакого холодного обзвона.
5. Система скриптов, обучение по продукту, маркетинговая поддержка.
6. Работа в международной команде, где ценится инициатива и профессионализм.
7. Возможность влиять на продукт: ваши инсайты из кастдевов будут внедряться.

Для отклика:

Пожалуйста, напишите мне в ТГ: @NikaSkripchenkova

Прикрепите Ваше резюме.

* организация, деятельность которой запрещена на территории Российской Федерации.