

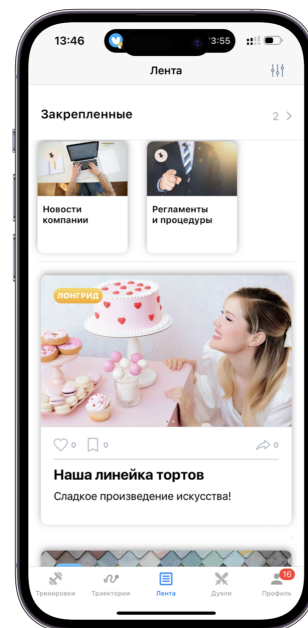
Ищем менеджера по продажам в Skill Cup

Skill Cup - платформа №1 в России в области микрообучения для компаний.

6 лет назад мы создали ИТ-продукт для корпоративного обучения, который помогает таким компаниям, как BMW, Шоколадница, Сбермаркет, ВТБ, Билайн и многим другим обучать своих сотрудников через смартфон.

Мы все сегодня сидим в смартфонах, и компании понимают, что обучать сотрудников эффективнее там. Компания позволяет превратить обучение в привычку и сделать его легким и приятным.

Мы ищем увлеченных и нацеленных на результат людей, которые помогут нам принести эту пользу в тысячи компаний по всей России.



Главная цель работы:

Находить новых клиентов, проводить встречи, презентации, договариваться о покупке платформы, выполнять план продаж.

Обязанности:

- Выполнение согласованного плана продаж
- Самостоятельный поиск новых заказчиков (холодные звонки, переписка, общение в соц.сетях и т.д.)
- Выстраивание доверительных отношений с лицами, принимающими решения
- Выявление потребностей заказчика
- Презентация преимуществ и выгод продукта
- Подготовка и согласование коммерческих предложений, договоров и спецификаций
- Ведение клиентской базы и качественное заполнение CRM
- Ведение плана поступлений денежных средств от клиентов
- Участие в планерках и отчетных встречах по продажам

Требования:

Профессиональные:

- Опыт работы в холодных продажах ИТ-решений для B2B от 2-х лет

- Понимание что такое экспертные продажи и продажа через ценность для клиента
- Подготовка КП, заключение договоров, сопровождение сделок
- Контроль за исполнением договоров
- Ведение ежедневной, еженедельной и ежемесячной отчетности
- Наличие базы клиентов в таких отраслях как HORECA, Retail, Производство приветствуется

Личностные:

- Внимательность к деталям, умение планировать и соблюдать дедлайны, высокий уровень самоорганизации
- Умение грамотно разговаривать и вести деловую переписку
- Коммуникабельность
- Ответственное отношение к работе и доведение до результата
- Готовность искать пути решения нестандартных ситуаций

Мы предлагаем:

- Официальное трудоустройство и стабильная белая зарплата
- Совокупный доход с бонусами 150-250K / месяц в зависимости от выполнения плана продаж.
- Размер фиксированной части и бонусов обсуждаем индивидуально.
- Гибкий рабочий график
- Работа с сертифицированной Минцифры ИТ-компании со всеми вытекающими бонусами от государства
- Обучение продукту, наставничество от основателя компании для того, чтобы быстро погрузиться в продукт
- Работа в конструктивном коллективе единомышленников
- Возможность бесплатно проходить [все курсы, доступные на платформе Skill Cup](#)
- Полностью удаленная работа.
- Если вы находитесь в городе Тамбов, то: комфортабельный и уютный офис на ул. Державина