

Менеджер по продажам в «Сделаем»

Привет! Мы — агентство «Сделаем». Уже 5 лет запускаем контент-маркетинг, создаем редакции для крупных компаний, делаем сайты на Тильде и презентации. Наши клиенты: Альфа-Банк, Яндекс, Открытие, Озон, Росатом, VK и много других известных компаний. В этом году мы заняли 2-е место в номинации Digital PR в Рейтинге Рунета.

Ищем человека, который поможет нам искать новые проекты, продавать эффективнее, кратно расти. У нас уже есть один сэйлз, но мы расширяемся, и нужен второй.

Что надо делать

Если кратко — продавать наши услуги.

У нас есть не очень дорогие услуги: сделать лендинг на Тильде, написать статью на vc.ru, провести консультацию. В основном, их покупает малый бизнес.

А есть сложные и дорогие, с длинным циклом принятия решений и кучей созвонов: разработка контент-стратегий, запуск контент-маркетинга, ведение блогов и корпоративных медиа, создание редакции на аутсорсе, помощь в создании и запуске онлайн-курсов. В основном, это покупает средний и крупный бизнес.

Если подробно:

- **Общаться со входящими лидами.** К нам регулярно приходят запросы от клиентов — с SEO, статей в СМИ, соцсетей, выступлений, по сарафанке и так далее. С ними надо общаться, узнавать задачи, потребности, подробности о проекте. Вместе с командой агентства готовить мощные коммерческие предложения — а потом презентовать их клиентам и закрывать на сделку.
- **Передавать клиента команде производства, когда сделка состоялась.** Создавать чат в Телеграме, добавлять туда клиента и нашу команду, всех знакомить, описывать для команды вводные по проекту.
- **Вести CRM.** Мы работаем с Планфиксом.
- **Давать обратную связь по качеству лидов** отделу маркетинга, чтобы они учитывали реальную эффективность каналов в дальнейшей стратегии продвижения.

- **Подавать заявки на участие в тендерах**, вместе с командой производства готовить предложения и тендерные задания.
- **Оптимизировать конверсию из лида в продажи.** Постоянно прокачивать эффективность своей работы, улучшать КП и презентации работы клиентам, доводить до сделки больше лидов.
- **Предлагать гипотезы.** Не просто делать все перечисленное, но и искать новые способы общения с клиентами и зоны роста.

Будет круто, если вы сможете:

- **Находить партнеров.** Знакомиться с другими агентствами, предлагать им звать нас на проекты — в партнерстве или на субподряде. Предлагать текущим клиентам из крупных компаний рекомендовать нас другим вертикалям/подразделениям. Передавать наших нецелевых лидов партнерам за комиссию.
- **Ездить на отраслевые конференции**, знакомиться там с аудиторией, нетворкаться и предлагать поработать с нами.
- **Заниматься сошл селлингом.** Общаться с потенциальными клиентами в соцсетях, рассказывать им про агентство, предлагать встретиться и обсудить сотрудничество.

Требования к кандидату

- Понимаете рынок диджитала, имеете опыт работы в этой сфере
- Имеете опыт работы в B2B-продажах, любите и умеете продавать
- Умеете продавать сложные услуги с чеками больше миллиона рублей
- Хорошо общаетесь, у вас грамотная письменная и устная речь
- Умеете делать классные коммерческие предложения
- Понимаете, что такое контент-маркетинг, зачем бизнесу контент, как он работает, для каких целей компании ведут соцсети, публикуют статьи в блогах и в СМИ
- Умеете организовывать и базово модерировать звонки с клиентами, в том числе с подключением других участников команды

Будет плюсом:

- Прокачанные страницы в соцсетях, полезные связи (предприниматели, маркетологи, главреды и продакты в крупных компаниях)

- Хороший английский, потому что в следующем году мы хотим поискать клиентов на западном рынке

Почему вам будет интересно работать с нами

Наши услуги не стыдно продавать. Мы очень загоняемся по качеству работы, многие клиенты работают с нами годами, а большая часть лидов приходит по сарафанке. Мы работаем только над теми проектами, в которые верим, и беремся только за те задачи, которые сделаем хорошо.

Сможете посетить разные города, где проходят отраслевые конференции. Оплачиваем командировки и будем рады привлечению новых клиентов с мероприятий.

У нас крутая команда. Все так говорят, но что поделать, если это действительно так.

50% обучения за наш счет. Если вы хотите пройти какой-то полезный курс, прочитать книгу или сгонять на конференцию — мы готовы оплатить половину стоимости.

Есть, куда расти. Наше агентство постоянно растет, и вы можете прокачиваться вместе с ним. Некоторые наши авторы в итоге выросли до главредов, а один — до исполнительного директора. Будем только рады, если и вы проделаете путь от менеджера по продажам до руководителя отдела — с сопутствующим ростом оплаты.

Условия

Удаленка. У нас нет офиса, никогда не было и вряд ли будет.

Оплата как ИП или самозанятому.

Фикс 80-120 тысяч рублей в месяц + бонусы за продажи. Потолка нет, можно делать 200+ тысяч, если будете приводить нам крутых клиентов. Оплата будет зависеть от вашего опыта и скиллов.

Как откликнуться

Заполните форму →

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf28_6Hp6EGjOKhVIQ6DcpFMTKDrTLFwJTyrnIADyy2YtbtA/viewform?usp=sf_link