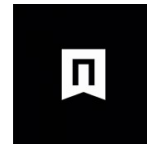


Менеджер по продажам

Опубликована:	20.01.2021 16:51:27
Крайний срок:	21.02.2021 23:59:59 Истёк срок подачи заявок
Зарплата:	По результатам собеседования
Опыт работы:	не обязателен
Город:	Бишкек
Занятость:	полная занятость
График работы:	10:00-19:00



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Информация

Общие сведения

Дорогой Наш Менеджер по Продажам. Чем ты должен заниматься у нас?

1. Следовать миссии компании, придерживаться ее ценностей.

Миссия - "Помогать предпринимателям достигать своих целей".

Ценности - "Делать качественный продукт, Решать важные для общества вопросы, Развивать команду, Относиться ко всему с позитивом".

2. Быть Проактивным, Коммуникативным, Инициативным, Вовлеченным:

- Будь Проактивным. Бери ответственность за своё развитие и эффективность в свои руки.

- Будь Коммуникативным. Ты знаешь, что главный навык Продавца - это выстроить правильный Диалог с покупателем. Как это сделать? Слушай клиента. Задавай вопросы, чтобы выявить его потребности и боли. Проанализируй и помоги ему принять правильное решение.

- Будь Инициативным. Предлагай вещи, которые могут улучшить качество наших продуктов. Мы это очень ценим.

- Будь Вовлеченным. Работай с позиции роста компании. Ведь если будет расти компания, то будешь расти и ты. Не ограничивайся только своими обязанностями в хорошем смысле этого слова.

3. Изучать и Понимать ценность каждого нашего продукта для клиента, т.е. какую его потребность мы закроем своим продуктом.

4. Активно продавать. Недостаточно работать только с Входящим потоком. Важно заниматься поиском клиентов.

5. Много зарабатывать. Стремись к финансовой свободе, что откроет тебе новые возможности.

6. Заниматься саморазвитием. Следи за своим физическим, ментальным и духовным развитием.

Классно если ты все это Умеешь и Делаешь. Тогда мы готовы взять Тебя в свою команду единомышленников. Дальше будет интереснее. Дальше будем расти вместе.

Требования

Опыт в продажах будет преимуществом, но не обязателен.

Обязанности

- Холодные звонки клиентам из подготовленных баз данных.
- Участие в выставках, форумах.

- Проведение первичных переговоров с клиентами.
- Проведение презентации продукта или услуг клиенту.
- Обеспечение подписания договора с заказчиком.
- Обеспечение получения бухгалтерией и архивом оригинала договора.
- Выписка счетов на предоплату.
- Обеспечение оплаты от клиентов.
- Заполнение CRM-системы при любом событии у клиента.
- Заполнение ежедневных отчетов о количестве звонков.

Условия

Условия обговариваются при собеседовании

О компании

ОсОО Предприниматель - сообщество Предпринимателей Кыргызстана