

Провідний менеджер з продажів



Данные для
связи

info@gigatrans.ua

Описание вакансии

Функциональные обязанности:

- поиск и привлечение новых корпоративных клиентов
- проведение переговоров с клиентами на уровне мидл и топ-менеджмента
- контроль подписания договоров и оплаты счета, контроль выполнения обязательств перед клиентом
- создание экономической модели проекта (расчет окупаемости)
- ведение процесса подключения в CRM Битрикс

Требования к кандидату:

- опыт активных продаж телекоммуникационных услуг на B2B рынке от 2 лет;
- живой интерес к ИТ-продуктам, технологиям, рынку системной интеграции, проектной дистрибуции;
- понимание создания экономической модели проекта;
- проведение переговоров с клиентами на уровне мидл- и топ-менеджмента.
- опыт сопровождения полного цикла сделки;
- гибкость и системность в мышлении.

Мы предлагаем:

- высокий уровень дохода, а также премиальную часть, зависящую от личных результатов работы;
- официальное трудоустройство с первого дня работы, оплату больничных и отпускных;
- медицинское страхование для сотрудников компании;
- профессиональное обучение за счет компании, курсы английского языка;
- корпоративную мобильную связь и все необходимые для работы инструменты;
- современный офис, расположенный в 5 минутах от м. Васильковская;

Ожидаем Ваше резюме!

