

Провідний менеджер з продажів



Дані для зв'язку
info@gigatrans.ua

Опис вакансії

Функціональні обов'язки:

- пошук і залучення нових корпоративних клієнтів;
- проведення переговорів з клієнтами на рівні мідл і топ-менеджменту;
- контроль підписання договорів і оплати рахунку, контроль виконання зобов'язань перед клієнтом;
- створення економічної моделі проекту (розрахунок окупності);
- ведення процесу підключення в CRM Бітрікс.

Вимоги до кандидатів:

- досвід активних продажів телекомунікаційних послуг на B2B ринку від 2 років;
- живий інтерес до IT-продуктів, технологій та ринку системної інтеграції;
- досвід проведення переговорів з клієнтами;
- гнучкість і системність в мисленні;
- розуміння повного циклу угоди.

Ми пропонуємо:

- високий рівень доходу (додатково % від продажів та бонуси за виконання KPI)
- офіційне працевлаштування з першого дня роботи, оплату лікарняних та відпускних;
- медичне страхування для співробітників компанії;
- корпоративний мобільний зв'язок і всі необхідні для роботи інструменти;
- сучасний офіс, розташований в 5 хв. від м. Васильківська.