

Менеджер з лідогенерації

Дані для зв'язку
info@gigatrans.ua

Опис вакансії

Функціональні обов'язки:

пошук потенційних клієнтів через різні канали: соцмережі (Linkedin, FB), конференції, бізнес медіа, тощо;

виявлення технічних вимог і запитів від потенційних клієнтів;

збільшення ефективності лідогенерації (розсилка листів, холодні дзвінки і т.д.);

організація і домовленість про зустрічі з потенційними клієнтам для відділів продажу групи компаній;

ведення обліку клієнтів і внесення інформації в CRM, робота з різними базами потенційних клієнтів.

Вимоги до кандидату:

досвід в продажах (сфера продуктів, сервісів) + розуміння принципів лідогенерації + бажання працювати на результат;

самостійність, відповідальність, високий рівень мотивації для збільшення своїх доходів та бажання вчитись;

здатність легко заводити знайомства, доброзичливість, позитивне мислення;

комунікабельність, грамотна мова, вміння вести діалог, як в соцмережах так і в пошті / переговори (бажано досвід роботи в call-center).

Ми пропонуємо:

конкурентну заробітну плату та пунктуальні виплати (можливість заробляти без обмежень, в залежності від виконання KPI і фактичних результатів);

оплачувана відпустка;

офіційне працевлаштування з першого дня роботи;

оплачувану медичну страховку;

професійне зростання та можливості розвитку: курси англійської мови, відвідування навчальних заходів, внутрішні тренінги по продукту, сучасну аудіобібліотеку бізнес-книг;

потенціал для професійного зростання в рамках групи компаній GigaGroup;

класні корпоративи, динамічне середовище з однодумців і можливість «прокачувати» свої навички на практиці;

робоче місце в сучасному офісі в пішої доступності від м. Васильківська або Виставковий центр.

Чекаємо на Ваше резюме!