

Керівник відділу продажів

Опис вакансії

Обов'язки:

- ефективне управління та розвиток відділу продаж;
- досягнення фінансових та комерційних показників;
- управління персоналом відділу: організація роботи, постановка цілей, мотивація на досягнення результату, розвиток та навчання персоналу, підвищення експертності менеджерів;
- робота з ключовими клієнтами, допомога менеджерам в закритті угод, розв'язання спірних ситуацій з клієнтами;
- моніторинг ринку та аналіз конкурентів, реалізація маркетингових ідей для підвищення показників продаж;
- впровадження, оптимізація та автоматизація бізнес-процесів ввіреного напрямку;
- підготовка та аналіз звітності, контроль договірних зобов'язань та фінансової дисципліни.

Наш кандидат:

- має досвід роботи на керівних посадах в сфері продажу послуг, перевагою буде - в сфері телекомунікацій;
- успішний досвід роботи в B2B продажах та вміння вести переговори з першими особами;
- успішний досвід в формуванні та управлінні команди;
- досвід роботи з CRM;
- грамотна усна та письмова мова;
- націленість на результат, вміння переконувати та відстоювати позицію, здатність аналізувати.

В нашій компанії:

- офіційне працевлаштування, медичне страхування та соціальний пакет;
- гідна оплата (за результатами співбесіди) та завжди вчасна виплата;
- графік роботи: з ПН по ПТ з 9:00 до 18:00;
- корпоративний мобільний зв'язок та всі необхідні для роботи інструменти;
- сучасний та комфортний офіс в пішій доступності від м. Васильківська чи м. ВДНХ;
- englishClub, навчальні заходи, тренінги по внутрішньому продукту та велика корпоративна бібліотека;
- різноманітні активності, тимбілди і неймовірно класні корпоративи;
- прекрасні люди, дружня атмосфера та здорова демократія.

Ожидаем Ваше резюме!

