

## Менеджер по продажам

- От 25000 до 60000
- Опыт от 1 года

## Обязанности:

- Продажа уникальных облачных ИТ-сервисов управляющим и ресурсоснабжающим организациям ЖКХ, товариществам собственников жилья на всей территории РФ
- Холодные звонки
- Работа с входящими клиентами
- Сбор информации, переговоры
- Подготовка коммерческих предложений и презентаций для клиентов
- Ведение сделок, заключение договоров
- Участие в конференциях, форумах, выставках, командировки
- Выполнение плана продаж

## Требования:

- Опыт работы в продажах от 1 года
- Обязательно наличие здорового карьеризма и желания зарабатывать
- Умение грамотно выражать свои мысли в письменной и устной форме
- Четкое понимание делового этикета
- Находчивость, аккуратность, внимательность
- Желательно высшее образование
- Опыт продажи сложных услуг (ИТ, телеком) в области B2B будет большим плюсом

## В сотрудниках мы ценим:

- Интерес к современным технологиям
- Стремление понимать бизнес клиента и предлагать эффективные решения его задач
- Полную отдачу проекту, ответственность и аккуратность

- Умение добиваться поставленных задач
- Правило Парето, понимание того, когда нужно остановиться
- Способность объективно оценивать свои слабые и сильные стороны
- Стремление постоянного самосовершенствования

#### **Условия:**

- Высокая заработная плата
- Продавать предстоит уникальные ИТ-сервисы. По сути конкурент только один - статус-кво.
- Работа трудная и интересная, цели четкие, результаты измеримы — идеально для опытного менеджера по продажам
- Молодой и активный коллектив
- Комфортные условия в хорошем офисе около набережной Автозаводского района с видом на Волгу.
- Режим работы: понедельник - пятница, с 9:00 до 18:00
- Отсутствие ненужной бюрократии

#### **Откликнуться на вакансию вы можете:**

- Прислав свое резюме на почту: [info@kvp24](mailto:info@kvp24)
- Откликнуться на сайте: [hh.ru](http://hh.ru)

Ваши вопросы вы можете задать по телефону: 8 (8482) 65-00-24