

Менеджер по продажам ИТ-решений

Привет, меня зовут Роман Гадиатулин, я директор компании-разработчика ИТ-продуктов «Траектория времени», и я ищу лучших сейлов на рынке в нашу команду. Буду рад, если вы присоединитесь к нам!

С помощью нашего продукта российские компании «Т-Плюс», «Сибирская Генерирующая Компания», «РусГидро» и другие цифровизируют работу мобильных сотрудников и повышают эффективность обслуживания технологического оборудования. Если вы живёте в России и в вашей квартире есть тепло, горячая вода или интеллектуальные приборы учёта, то с вероятностью 15% к этому причастен наш продукт.

Чем предстоит заниматься:

Основная задача – показать конкретным лицам, принимающим решения, какие выгоды можно получить от цифровизации мобильных сотрудников и как это будет выглядеть.

Это складывается из следующих активностей:

- Первичная коммуникация с потенциальными клиентами для назначения встреч (телефон, Email, LinkedIn, Facebook);
- Проведение кастдев-интервью;
- Квалификация клиента и консультация по кейсам продукта;
- Ведение деловой переписки с клиентами (презентации, официальные письма);
- Обработка первичной клиентской информации (работа в CRM-системе);
- Формирование базы контактов;
- Участие на всех этапах цикла продаж.

Наши ожидания:

Ключевое ожидание – это налаживание продуктивных коммуникаций с ключевыми лицами потенциальных клиентов, сбор информации об их потребностях и способность вовлекаться в дальнейшие этапы продажи.

Для этого вам понадобится:

- Наличие грамотной речи, письма и опыта в исходящих продажах (холодные письма или звонки, поиск новых клиентов).
- Умение наладить контакт, способность строить легкий, но содержательный разговор и понятно доносить информацию.
- Ориентированность на результат, внимательность, усидчивость, позитивность, самостоятельность;
- Опыт поиска клиентов и деловой переписки в соцсетях (LinkedIn, Facebook и др) будет огромным преимуществом.

Условия работы

Можно работать в офисе (г.Пермь, БЦ Синица, Стахановская, 45), можно удалённо. Оплата зависит от объёма работы и качества её выполнения.

Отбор кандидатов будет осуществлён на основе удалённого тестирования и последующего личного интервью. Возможность дальнейшего развития до руководителя отдела продаж или продакт-менеджера.

Контакты

Присылайте ваше резюме на ящик job@timepath.ru. Обязательно ответчу каждому.