

envek



Вакансия действительна с 30.10.2019 по 30.11.2019

**Менеджер по продажам продуктов и решений
информационных технологий
Менеджер по продажам CRM-систем**

Продажи / Компьютерная, оргтехника, ПО

Предприятие: Товарищество с ограниченной ответственностью "ЭффеР"

Оплата труда: от 100 000 до 350 000 тенге

Полный рабочий день, постоянная работа, нормальные условия труда

Информация о вакансии

Регион г. Алматы / Бостандыкский район
Место работы проспект Сейфулина, 563а

Должностные обязанности **Суть работы:**

Продажи услуг компании, телефонные и на встречах: Внедрение CRM, Услуги по автоматизации бизнес-процессов, внедрение IT-продуктов, подбор и настройка CRM-систем, IP-телефонии и др. Обработка входящих заявок, звонков и иных обращений клиентов в Компанию, конвертация их во встречи, а затем в продажи.

Отработка возражений клиентов и донесение ценности продукта и Компании.

Документальное сопровождение сделки (составление КП, выставление счетов, контроль подписания и обмена договорами и закрывающими документами).

Задачи должности:

Выполнение планов продаж (регулярно)

Обеспечить соблюдение графиков погашения дебиторской задолженности (регулярно)

Обеспечить сохранение постоянных клиентов и развитие их продаж (регулярно)

Обеспечить документальное сопровождение сделки (согласованный договор, вовремя закрытые документы по сделке)

Ждём от кандидата:

Результативность (Способность управляемо достигать результатов, соответствующих, или превосходящих поставленные цели и задачи)

Навыки продаж (Понимание и умение применять технологии продаж, успешно отрабатывать возражения, вести переговоры на уровне первых лиц и достигать результата: продажи).

Системное мышление (Умение структурировать и сопоставлять большие объемы информации, выделяя главное и представляя суть в виде тезисов, сводных списков, таблиц, графиков).

Персональная ответственность за проект. (За его реализацию на всех этапах, и успешное завершение с плановым финансовым результатом, с привязкой к получаемым бонусам).

Командная работа (Умение договариваться WIN-WIN и согласовывать свои действия с другими членами команды, взаимопомощь и поддержка, с целью достижения общекомандного результата).

Перфекционизм (стремление сделать идеально, даже если не проверят).

Преимуществом при рассмотрении кандидата на должность будут:

Опыт продажи CRM, или других комплексных IT-продуктов или услуг.

Опыт работы в CRM-системах.

Наличие личного автомобиля

Что предлагаем:

Стабильная зарплата, оклад 100.000 тг+ премия от прибыли проекта 2-7%. Средний чек по прибыли с одного клиента~450 000 тг. (План 7-15 проектов в месяц).

Современный офис в центре города с удобной транспортной развязкой. (В районе отеля Rixos)

Карьерный и профессиональный рост. (В зависимости от проявленных индивидуальных и профессиональных способностей, возможен переход на другую должность внутри компании, или даже на роль партнёра. Мы за развитие!).
Обучение и развитие за счет компании.

Работа в перспективной и быстроразвивающейся сфере IT-технологий и автоматизации бизнеса.

Отпуск 2 раза в год по 14 дней

Количество вакансий 2

Из них для молодёжи 2

Требования к соискателю

Стаж по специальности 2 года

Профессиональные навыки оптовая торговля;

Уровень образования	высшее
Знание языков	Русский - высокий уровень
Личные качества	находчивость; системный подход; способности к обучению; техническое понимание; инициатива; лояльность; ответственность;

Информация о предприятии

Количество работников	6
Сведения о предприятии	Наша компания DM GROUP занимает лидирующие позиции на рынке внедрения CRM и IP-телефонии Алматы. За 3 года работы успешно реализовали более 100 проектов. Среди наших клиентов: Яндекс.Такси, страховая компания Amanat, международное HR Агентство HILL, Бизнес Молодость Казахстан, Международная ассоциация ментальной арифметики и многие другие компани в Казахстане и России. Входим в ТОП-30 партнеров AmoCRM (из 10.000+ партнёров по миру), официальные сертифицированные партнёры Битрикс, Roistat, Sipuni и др. крупных IT-компаний в области автоматизации.
Контактное лицо	Масейкин Денис Евгеньевич
Регион предприятия	г. Алматы / Наурызбайский район
Адрес предприятия	Құрамыс Шағын ауданы Ақселеу Сейдімбек к 100Б