

Сатуу боюнча менежер/Сатуу боюнча адис (Sales Hunter)

60 000 - 150 000 Сом



ИП Авдонин А.А.

Иш тажрыйбасы: 1 жылдан 3 жылга чейин

Жумуштун түрү: Толук иш күнү

Билими: Мааниге ээ эмес

Иштөөчү шаарлар: Бишкек

Жумуш ордунун дареги: улица Горького, 1/2 (коворкинг "Технопарк")

Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

- Свободное владение кыргызским и русским языками: это критически важное требование для работы с нашими клиентами.
- Навык ведения переговоров: ты умеешь общаться с первыми лицами компаний и аргументированно доносить ценность продукта.
- Дисциплина и самоорганизация: тебе не нужен контроль, чтобы выполнять план. Ты сам управляешь своим результатом.
- Интерес к IT и автоматизации: ты понимаешь, как технологии меняют современный бизнес.

Милдеттери:

- Активно находить и привлекать новых клиентов (B2B сегмент): мы ценим тех, кто умеет самостоятельно формировать свою воронку.
- Проводить онлайн-презентации: демонстрировать возможности Altegio и MessageHelp собственникам бизнеса (работаем в режиме Online-first).
- Консультировать клиентов: помогать бизнесу переходить на новые стандарты цифрового управления.

— Вести отчетность в CRM: мы фанаты данных и порядка, поэтому качественное ведение сделок — обязательное условие.

Иш шарттары:

- Стабильный оклад: 30 000 KGS.
- Высокий процент от продаж: комиссия с каждой лицензии и каждой услуги по внедрению.
- Прогрессивная шкала: чем выше твой результат, тем выше твой персональный процент со всех сделок.
- Спец-бонусы: повышенные выплаты за продажу премиальных пакетов внедрения.
- Ожидаемый доход: от 60 000 до 150 000 KGS. Верхней планки нет.
- Гибкий график: мы работаем на результат, а не «от звонка до звонка». Ты сам планируешь свое время.
- Рабочее место: возможность работать в современном коворкинге.
- Связь: полностью оплачиваемая корпоративная мобильная связь.
- Эффективность: формат Online-first — ты не тратишь жизнь на пробки, все презентации проходят удаленно.
- Обучение: глубокое погружение в продукт и методологию продаж от экспертов международного уровня.

Важно!

- Личная дисциплина и тайм-менеджмент: Мы работаем с первыми лицами бизнеса. Опоздание на онлайн-презентацию даже на 2 минуты — это потеря репутации и сделки. Если для тебя «вовремя» — это на 5 минут позже, нам не по пути.
- Системный подход: Продажи в IT — это не «убалтывание», а четкое следование технологии. Ты должен системно вести CRM, не забывать про follow-up и дожимать каждую задачу до конца.

Будет преимуществом:

- Наличие личных связей и контактов в индустрии сервиса и услуг (салоны красоты, SPA, медицинские центры, фитнес-клубы).
- Понимание специфики бьюти-рынка Кыргызстана.
- Опыт продаж в сегменте NoReCa или услуг для бизнеса (B2B).

Кантип тапшыруу керек (Как откликнуться):

Биз үчүн сиздин кунт коюп иштегениңиз жана тил билүүңүз абдан маанилүү. Ошондуктан, сиздин

коштоочу катыңыз

(сопроводительное письмо) төмөнкү сүйлөм менен башталышы керек:

«Мен кардар менен тил табыша алам жана Altegio-ну эң мыкты деңгээлде сатууга даярмын».

Бош орун жөнүндө:

Altegio KG — официальный партнер-интегратор международной платформы Altegio в Кыргызстане.

Мы внедряем цифровые решения для автоматизации сферы услуг: от барбершопов и салонов красоты до крупных медицинских центров.

Мы ищем амбициозного Sales-профессионала, для которого важна свобода в достижении целей и отсутствие «потолка» в доходах.
