

Жетекчи (отдела продаж)

60 000 Сомдон баштап

Lustrova

Иш тажрыйбасы: 1 жылдан 3 жылга чейин

Жумуштун түрү: Толук иш күнү

Билими: Жогорку

Иштөөчү шаарлар: Бишкек

Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

успешный опыт работы РОПом;

- нацеленность на результат, самостоятельность, готовность брать ответственность;
- требовательность к себе и подчиненным, умение и желание работать в команде;
- способность к стратегическому мышлению и принятию решений;
- умение анализировать данные и ставить гипотезы на основании анализа;

Милдеттери:

- организация и управление процессом продаж;
 - планирование, делегирование, контроль;
 - обучение и мотивация сотрудников
 - ведение необходимой аналитики/отчетности;
 - контроль процесса продаж, в том числе ведение отчетности менеджерами и ведение CRM (Bitrix24);
 - предоставлять обратную связь о качестве лидов;
 - взаимодействие с другими подразделениями компании для достижения общих целей.
-

Иш шарттары:

график 5/2 с 9:00 до 18:00;

корпоративные мероприятия и разные приятные бонусы за счет компании.

Бош орун жөнүндө:

Наши ценности: высокое качество, люди, сервис, развитие и честность.

В нашей команде - профессионалы, которые гордятся своим делом!
