

## Сатуу боюнча менежер/Сатуу боюнча адис

60 000 Сомдон баштап

Вайнер HR

**Иш тажрыйбасы:** 1 жылдан 3 жылга чейин

**Жумуштун түрү:** Алыстан иштөө/фриланс, Толук иш күнү

**Билими:** Мааниге ээ эмес

**Иштөөчү шаарлар:** Балыкчы, Бишкек, Жалал-Абад, Кант, Кара-Балта, Кара-Көл, Кара-Суу, Каракол, Кемин, Нарын, Талас

**Жумуш ордунун дареги:** Удаленно

---

### Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

Хорошие навыки в общении  
Хороший контроль рабочего времени  
Дисциплина

---

### Милдеттери:

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

Причина

открытия вакансии:

Расширение штата в области продаж

Область деятельности

(чем занимается компания):

Продажа клеточного питания, здоровье тела.

Требования к кандидату

Пол: любой

Возраст: 18 - 55

Регистрация:

любая

Образование:

желательно, но не обязательно

Общий стаж работы (лет):  
в области продаж - от 1 года

Профессиональные навыки: хорошее общение, способность осуществлять контроль в отношении людей,  
способность доводить сделку до конца (получать оплаты, цикл начать-изменить-остановить),  
способность выдерживать контроль от других,  
способность помогать. Способность обучаться и воспринимать информацию.

Личные качества:  
хорошие навыки общения, ответственность, способность соблюдать дисциплину.

Функциональные обязанности:  
-делать звонки по базе клиентов,  
-закрывать сделки, -продавать и продвигать товар,  
-писать сообщения клиентам,  
-работать в CRM системе, -участвовать в координациях отдела, -составлять план на получение дохода,  
-по своим действиям подавать отчеты руководителю.

Какой результат ожидается:  
-общение с клиентами, -увеличение активных клиентов,  
-получение дохода,  
- достижение квоты по доходу (и по подпродуктам: звонки, сообщения).

---

### **Иш шарттары:**

Онлайн

Условия работы

График работы: 5/2,  
2/2

время работы:

с 5/2 -с 10:00 до 19:00,  
2/2- с 10:00 до 22:00

Испытательный срок: стандартно

3 месяца  
по ТК

---

### **Бош орун жөнүндө:**

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

Причина

открытия вакансии:

Расширение штата в области продаж

Область деятельности

(чем занимается компания):

Продажа клеточного питания, здоровье тела.

Адрес работы сотрудника:

Онлайн

Условия работы

График работы: 5/2,  
2/2

время работы:  
с 5/2 -с 10:00 до 19:00,  
2/2- с 10:00 до 22:00

Испытательный срок: стандартно  
3 месяца  
по ТК

Заработная плата (полная на руки):  
60 000 оклад на руки, плюс % от продаж

Оформление:  
Оформление по ТК

Другие выплаты (премии, бонусы):  
премии могут быть назначены дополнительные от учредителей при достижении необходимых квот по доходу.

Требования к кандидату

Пол: любой  
Возраст: 18 - 55

Регистрация:  
любая

Образование:  
желательно, но не обязательно

Общий стаж работы (лет):  
в области продаж - от 1 года

Профессиональные навыки: хорошее общение, способность осуществлять контроль в отношении людей,  
способность доводить сделку до конца (получать оплаты, цикл начать-изменить-остановить),  
способность выдерживать контроль от других,  
способность помогать. Способность обучаться и воспринимать информацию.

Личные качества:  
хорошие навыки общения, ответственность, способность соблюдать дисциплину.

Функциональные обязанности:  
-делать звонки по базе клиентов,  
-закрывать сделки, -продавать и продвигать товар,  
-писать сообщения клиентам,  
-работать в CRM системе, -участвовать в координациях отдела, -составлять план на получение дохода,  
-по своим действиям подавать отчеты руководителю.

Какой результат ожидается:  
-общение с клиентами, -увеличение активных клиентов,  
-получение дохода,  
- достижение квоты по доходу (и по подпродуктам: звонки, сообщения).

Возможен ли карьерный рост:  
да возможен,

до главного менеджера и до руководителя отдела продаж

Портрет идеального кандидата на эту позицию:

- ответственный человек, который имеет опыт в продажах, который после изучения материалов о компании и адаптации в компанию, способен самостоятельно делать продукт, который будет иметь желание помогать людям, продвигать товар, и который способен к большим чекам и может их получать (закрывать клиентов на сделки и увеличивать доход как свой собственный, так и компании)

В компании существует система ввода в должность и адаптация персонала:

- существуют материалы, по знакомству с компанией, технология продаж, которую человек изучает, существуют тренировки, которые позволяют делать продажи более эффективно, также существует обучение от учредителей, также существуют вебинары и обучение по каждому продукту в компании.

—

---

---