

Сатуу боюнча менежер/Сатуу боюнча адис (Менеджер по работе с клиентами)

1 000 USDдан баштап

Bishkek assist

Иш тажрыйбасы: Мааниге ээ эмес

Жумуштун түрү: Толук иш күнү, Толук эмес иш күнү

Билими: Мааниге ээ эмес

Иштөөчү шаарлар: Бишкек

Жумуш ордунун дареги: Восточная часть города

Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

Языки

- Русский язык — уверенный, грамотная устная и письменная речь
- Кыргызский язык — желательно (для работы с локальной аудиторией)
- Знание английского — будет плюсом, особенно при работе с премиум-сегментом

□

Ключевые навыки

- Навыки продаж и ведения переговоров
- Умение выявлять потребности клиента и подбирать решение
- Работа с возражениями и доведение клиента до покупки
- Уверенное общение по телефону и в переписке
- Навыки презентации продукта и его ценности
- Способность увеличивать средний чек (апселл, кросс-селл)
- Грамотное ведение клиентской базы (CRM)
- Организованность и внимательность к деталям
- Навыки тайм-менеджмента
- Ориентация на результат и выполнение планов

□

Личные качества

- Коммуникабельность и умение располагать к себе
- Стрессоустойчивость и умение работать с отказами
- Инициативность и самостоятельность
- Желание зарабатывать и расти

- Ответственность и дисциплина
- Быстрая обучаемость

□

Квалификация и опыт

- Опыт в продажах будет преимуществом (особенно в сфере услуг, авто, b2c)
- Опыт работы с клиентами (колл-центр, администратор, менеджер) — плюс
- Опыт работы с CRM-системами — приветствуется
- Понимание основ автомобильной тематики или интерес к ней — желательно, но не обязательно

Милдеттери:

Менеджер по продажам — это человек, который сопровождает клиента от первого обращения до оплаты услуги и возвращения снова.

Ежедневно ты будешь:

- обрабатывать входящие заявки (звонки, сообщения, заявки с рекламы)
- консультировать клиентов по услугам детейлинга: объяснять, подбирать решения под их задачу и авто
- выявлять потребности клиента и предлагать оптимальные варианты услуг
- вести переговоры, отрабатывать возражения и доводить клиента до записи
- оформлять запись клиента в систему и передавать его в работу мастерам
- контролировать качество общения с клиентами на всех этапах
- напоминать клиентам о записи и сопровождать их до визита
- вести базу клиентов и поддерживать с ними контакт для повторных продаж
- выполнять и перевыполнять план по выручке□□

Иш шарттары:

Доход без потолка: сколько продал — столько заработал

- Готовый поток клиентов — без холодного поиска
- Быстрый старт и понятная система работы
- Сильный, востребованный продукт
- Возможность роста дохода уже в первые месяцы
- Обучение и прокачка навыков продаж
- Карьерный рост внутри компании
- Работа в живой, динамичной сфере
- Прозрачная и честная система мотивации

Бош орун жөнүндө:

Ищем менеджера по продажам в новую точку уже раскрученного детейлинг-центра — место, где поток клиентов есть с первого дня, а потолка в доходе не существует.

Ты будешь не просто продавать услуги — ты будешь помогать клиентам влюбляться в свой автомобиль заново. У нас сильный бренд, качественный продукт и горячие заявки, а значит — всё зависит только от тебя.

Мы даём:

- высокий процент с продаж без «потолка»
- стабильный поток клиентов
- стильную, живую атмосферу и команду, которая заряжает
- понятную систему роста и реальные деньги уже с первых месяцев

Если ты умеешь находить подход к людям, любишь автомобили и хочешь зарабатывать больше, чем «обычно принято» — тебе точно стоит узнать подробнее.
