

## Бөлүмдүн жетекчиси/Бөлүм башчы (Руководитель отдела продаж)

50 000 - 250 000 Сом



"Наши Окна"

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

**Жумуштун түрү:** Толук иш күнү

**Билими:** Мааниге ээ эмес

**Иштөөчү шаарлар:** Ош

---

### Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

- Опыт работы РОПом от 2 лет с подтвержденным ростом выручки на прошлых местах.
- Умение делать результат, не только ставить задачи.
- Системное мышление: цифры, воронка, KPI, прогнозирование.
- Навык найма, удержания и мотивации менеджеров.
- Авторитет, зрелость, ответственность за результат.
- Опыт в B2C или B2B — желательно, но важнее реальные результаты.

---

### Милдеттери:

Развивать команду: нанимать, адаптировать, обучать и заряжать менеджеров на перевыполнение планов.

Управлять цифрами: ежедневно контролировать KPI, вести аналитику в CRM и следить за конверсией воронки.

Улучшать процессы: внедрять новые скрипты, оптимизировать этапы продаж и автоматизировать рутину.

Закрывать крупные сделки: лично подключаться к переговорам с ключевыми и VIP-клиентами.

---

**Иш шарттары:**

Высокий уровень дохода (50 000 + %) доход без ограничений при выполнении плана;

Оформление в соответствии с нормами ТК КР;

Отличная возможность расти вместе с компанией, которая быстро масштабируется, ценит результат и даёт реальные возможности для карьерного развития;

Работа в комфортном офисе

График работы 6/1 с 09:00 до 18:00, суббота с 09:00 до 16:00.

---

**Бош орун жөнүндө:**

Ищем человека, который

является лидером: умеет жестко контролировать дисциплину, но при этом оставаться авторитетом для команды;

понимает методологию: глубоко знает техники продаж, работу с возражениями и этапы воронки.

---

---