Сатуу боюнча менежер/Сатуу боюнча адис (Менеджер по холодным продажам B2B)

50 000 Сомдон баштап

ИП Фирсов Дмитрий Петрович

Иш тажрыйбасы: 1 жылдан 3 жылга чейин

Жумуштун түрү: Толук эмес иш күнү

Билими: Мааниге ээ эмес

Иштөөчү шаарлар: Бишкек

Жумуш ордунун дареги: Удаленно

Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

Вы нам подойдёте, если

- у вас есть опыт холодных телефонных продаж;

- вы можете рассказать, какого результата достигли;

- не рассыпаетесь после первого отказа;

- говорите уверенно, естественно и без канцелярита;

- можете поддержать разговор с предпринимателем или руководителем;

- слышите собеседника и задаёте вопросы, а не только презентуете продукт;

- настойчивы, но не давите на людей;

- умеете вести CRM и не теряете договорённости;

- нормально относитесь к обратной связи и быстро перестраиваетесь.

Особенно интересно, если вы продавали бизнесу консалтинг, обучение, IT-, SaaS- или AI-продукты, автоматизацию, маркетинговые, финансовые или другие сложные услуги.

Нам не так важно количество лет в резюме. Нам важнее, что именно вы смогли продать холодной аудитории и какой получили результат.

Милдеттери:

Что предстоит делать

- звонить владельцам компаний и руководителям по готовым базам;

- выходить на людей, принимающих решения;

- быстро понимать ситуацию и задачи потенциального клиента;

- кратко и понятно рассказывать о продукте;

- назначать квалифицированные встречи с экспертом;

- возвращаться к заинтересованным контактам и не бросать диалог после первого «подумаю»;

- фиксировать результаты в CRM и телефонии;

- давать обратную связь по базе, продукту и реакции клиентов;

- переключаться между разными продуктами и бизнес-направлениями.

Мы дадим материалы и рабочие сценарии, но разговаривать с людьми нужно будет своими словами.

Иш шарттары:

Что предлагаем

- полностью удалённую работу;

- согласованный график;

- фиксированную часть + KPI за результат;

- готовые базы для обзвона;

- телефонию, CRM и рабочие материалы;

- прямое взаимодействие с руководителем;

- возможность влиять на сценарии продаж и предлагать свои идеи;

- работу с разными продуктами и бизнес-направлениями.

Обучение AI на реальных задачах

Вы получите возможность разобраться в современных AI-решениях и увидеть, как они применяются в настоящих бизнес-процессах.

Это не формальный курс и не набор лекций. Вы будете изучать продукты на практике: общаться с предпринимателями, разбирать их задачи и понимать, где AI действительно приносит пользу бизнесу.

Пока другие только читают новости о нейросетях, вы научитесь уверенно ориентироваться в этой сфере и говорить с бизнесом на одном языке. Владение AI-инструментами становится таким же базовым навыком, как когда-то работа с компьютером. У нас вы сможете получить этот опыт уже сейчас.

Бош орун жөнүндө:

AURMIND развивает AI-продукты и практические решения для предпринимателей и компаний.

Если холодный звонок для вас — не наказание, а возможность за несколько минут найти общий язык с незнакомым человеком, читайте дальше.

AURMIND развивает AI-продукты и бизнес-программы для предпринимателей. Мы тестируем разные продукты и направления, поэтому здесь не придётся годами повторять один текст по одному скрипту.

Нам нужен живой, энергичный менеджер, который умеет разговаривать с владельцами бизнеса и руководителями. Не диктор, читающий текст с экрана, а человек, способный быстро понять собеседника, задать нормальный вопрос и заинтересовать следующим шагом.

Если роботы однажды заберут на себя всю рутину, вы точно останетесь на человеческой стороне переговоров.

Что написать в сопроводительном письме

Ответьте на четыре вопроса:

1. Есть ли у вас опыт холодных продаж, сколько и что именно вы продавали?

2. Какой результат вы показали?

Если дочитали вакансию до конца, начните сопроводительное письмо с фразы:

«Холодный — не значит мёртвый».

Так мы поймём, что вы действительно прочитали вакансию, а не отправили один шаблон на двадцать компаний.
