

## Жетекчи (руководитель отдела продаж)

**40 000 Сомдон баштап**

**ОcOO Forma Car**

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

**Жумуштун түрү:** Толук иш күнү

**Билими:** Мааниге ээ эмес

**Иштөөчү шаарлар:** Бишкек

**Жумуш ордуунун дареги:** Ауэзова 29А

---

### Талап кылышкан компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

Мы ждём от вас:

- Опыт управления продажами от 2-3 лет (авто / премиум-услуги / обучение — будет плюсом).
- Умение строить отдел с нуля: подбор, адаптация, система мотивации.
- Глубокое понимание воронки продаж и современных CRM-инструментов.
- Сильные переговорные навыки, умение вести крупных клиентов.
- Ориентация на результат, дисциплина, лидерские качества.

Будет преимуществом:

- Опыт работы с корпоративными клиентами, автосалонами, страховыми.
- Участие в построении программ лояльности, возврата клиентов.
- Навыки аналитики и финансового планирования (CAC, LTV, маржа).

---

### Милдеттери:

Что нужно делать:

- Создавать, развивать и управлять отделом продаж (B2C ).
- Построить чёткую воронку: лид → консультация → сделка → повторная продажа.
- Настроить систему KPI и мотивации менеджеров по продажам.
- Разрабатывать и внедрять скрипты, чек-листы, регламенты.
- Проводить коучинг и обучение менеджеров (переговоры, upsell, cross-sell).
- Сотрудничать с маркетингом: передавать актуальные данные об аватарах клиентов, следить за качеством лидов.
- Лично закрывать крупные сделки (автосалоны, страховые, автосервисы).
- Готовить отчёты для коммерческого директора, прогнозировать продажи.

---

### **Иш шарттары:**

Мы предлагаем:

- Заработка плата: оклад (40 000 )+%+бонусы (сильная система мотивации).
  - Прямое взаимодействие с собственником и коммерческим директором.
  - Возможность реализовать свои идеи и выстроить отдел «под себя».
  - Доступ к внутреннему обучению и росту (карьерная перспектива до коммерческого директора).
- 

### **Бош орун жөнүндө:**

О нас:

Мы — премиум-детейлинг центр и обучающая школа для мастеров (оклейка полиуретаном, винил, шумка, малярные работы). Компания растёт, запускает новые продукты и B2B-направления. Нам нужен сильный РОП, который выстроит продажи как систему, увеличит выручку и сформирует команду «звезд».

---