Сатуу боюнча менежер/Сатуу боюнча адис (B2B)

600 USDдан баштап

Ea digital

Иш тажрыйбасы: 1 жылдан 3 жылга чейин

Жумуштун түрү: Толук иш күнү

Билими: Мааниге ээ эмес

Иштөөчү шаарлар: Бишкек

Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

Нам важно:

 Английский от B1, чтобы свободно переписываться и общаться с иностранными клиентами (немецкий или нидерландский будет большим преимуществом).

 Опыт в продажах, рекрутинге, аутстаффинге, логистике или работе с клиентами.

 Коммуникабельность и желание зарабатывать на результате.

 Самоорганизованность, поскольку формат работы удалённый.

Милдеттери:

Чем вы будете заниматься:

 Искать компании в ЕС, которым нужны сотрудники (LinkedIn, базы данных, холодные звонки и письма).

 Выходить на контакт с HR-специалистами и владельцами бизнеса, выявлять их потребности в персонале.

 Презентовать наши услуги и готовить коммерческие предложения.

 Сопровождать клиента от первого контакта до подписания договора совместно с руководителем.

 Вести сделки в CRM.

Иш шарттары:

Что мы предлагаем:

□□ Фиксированная ставка 500 $ + бонус за каждого привлечённого клиента.

□□ 100% удалённая работа — работайте из любого города или страны.

□□ Обучение на старте: продукт, скрипты и поддержка команды.

□□ Реальный опыт международных продаж на рынке ЕС.

□□ Возможность роста до Senior / Head of Sales по мере расширения компании на новые страны.

□□ Пн–Пт, 10:00–18:30, обеденный перерыв 30 минут в удобное для вас время.

Бош орун жөнүндө:

Мы ищем активного и амбициозного B2B Sales Manager, который хочет развиваться в международных продажах и работать с европейским рынком.
