

Должность: Менеджер по продажам

Должностные обязанности:

- Выполнение плана продаж.
- Входящие/исходящие обращения.
- Переговоры с ЛПР, кастомизация презентаций, проведение переговоров.
- Изучение потребности заказчика, поиск решений (собственных и сторонних).
- Подготовка КП, заключение договоров, контроль оплат.
- Выполнение KPI.
- Работа в CRM.

Требования:

- Опыт продаж в области: IT и/или ГЛОНАСС мониторинга.
- Навыки продаж решений по оптимизации бизнеса крупным корпоративным заказчикам.
- Умение работать с возражениями.
- Ответственность исполнительность.
- Высокая работоспособность.
- Высшее образование.
- Гражданство РФ.