

Вакансия «Менеджер по продажам B2B, тёплые лиды, можно удалённо».

Обязанности:

1. Тёплые обзвоны клиентов, которым выставили счета, прошло 3 месяца, но их не оплатили.
 - 1.1. Выяснение причины отказа от сделки - ведение в CRM.
 - 1.2. Предложение спец. Условий и скидки для «дожатия» сделки и её оплаты.
 - 1.3. Выяснение потребностей закупки в ближайшее время.
 - 1.4. Формирование технических/коммерческих предложений и счетов.
 - 1.5. Контроль оплаты, причин задержки с оплатой.
2. Тёплые обзвоны клиентов, которые ранее приобретали наше оборудование, к которому нужны расходные материалы (период 4 месяца и больше назад):
 - 2.1. Выяснение потребности (в поставке аксессуаров, расходных материалов к поставленному ранее нами и другими компаниями оборудованию, выявление потребностей по приборам - ведение в CRM.
 - 2.2. Формирование технических/коммерческих предложений и счетов
 - 2.3. Контроль оплаты, причин задержки с оплатой.
3. Тёплые обзвоны клиентов, которые ранее приобретали наше оборудование (повторные продажи — база с 2011 г.):
 - 3.1. Узнать, как эксплуатируется оборудование, есть ли нарекания, попросить дать Отзыв по эксплуатации с положительными и отрицательными сторонами, предложив за него скидку 3—5 % на следующую покупку.
 - 3.2. Выяснение потребности (тип, к-во) в поставке аналогичного или иного оборудования (из нашего ассортимента) - ведение в CRM.
 - 3.3. Формирование технических/коммерческих предложений и счетов.
 - 3.4. Контроль оплаты, причин задержки с оплатой.
4. Работа с дебиторской задолженностью.

Требования:

- Опыт работы в должности менеджера по продажам в B2B;
- Умение выстраивать долгосрочные отношения и закрывать сделки;
- Работа в CRM системе Bitrix24;
- Знание специфики отрасли —приборы контроля, диагностики и пробоподготовки.

Условия:

- Окладная часть 50.000 р. + 5% от продаж (при обретении навыка общий доход от 200.000 р./мес.
- Оформление в штат по ТК РФ
- Рабочее место в офисе с Пн-Пт: с 09 до 18 ч, можно с 08 до 17 ч или позже, можно удалённо.