

Business Development Manager (IT Sales)

Требования:

Идеальный кандидат – у которого есть минимум 1 год опыта в продажах IT услуг/продуктов. ОДНАКО если Вы - "зубатый" продажник без опыта в IT, но с 2+ годами опыта в B2B продажах, с десятками закрытых сделок и жаждой перейти в сферу IT - подавайтесь на вакансию.

- Опыт нахождения необходимых контактов в различных сферах бизнеса и построения устойчивых и эффективных деловых отношений с партнёрами/клиентами;
- Опыт проведение переговоров и встреч с первыми лицами компаний;
- Знание техники продаж;
- Понимание сферы IT как плюс;
- Высокая культура устных и письменных коммуникаций;
- Знание английского на уровне не ниже Intermediate.

Обязанности:

- Активная продажа услуг IT;
- Выполнение финансовых показателей, управление своими продажами, ведение пайплана продаж, прогнозирование продаж до 3 месяцев;
- Осуществление полного цикла работы с заказчиком (поиск, выявление потребностей, ведение переговоров и презентаций, заключение договоров, развитие долгосрочных партнерских отношений);
- Организация и участие в маркетинговых мероприятиях;
- Ведение базы данных отношений с клиентами.

Личностные характеристики:

- Высокий уровень самоконтроля и ответственности, умение работать самостоятельно и в многозадачном режиме;
- Четкость в сроках и в качестве работы - не давать сверхобещаний и выполнять что было обещано;
- Ориентированность на результат;
- Внимание к деталям;
- Активная жизненная позиция.

