

Вакансия для боевого

Менеджера по продажам

Каждый менеджер по продажам Ojok **после 2 недель** эффективной работы **способен к результативной работе**, поэтому приняв решение работать у нас, вы принимаете решение перенести борьбу за место в **соревнование за результативность собственной группы**. Используйте время с выгодой!

Проблемы,
которые
знакомы?

Работодатель урезал выплаты, изменил KPI и проценты, как только вы вышли на высокие показатели продаж:

Предложение "без верхней планки" при устройстве на работу превратилось в "до 40 000 рублей" в процессе работы? Руководство начало вводить систему штрафов для снижения конечных выплат? Вы, неожиданно, стали работать не по регламенту и работодатель сделал вид, что ему это не нравится?

Отсутствует результат на начальных этапах работы:

Требуют результатов с первых дней работы и не учитывают вашу эффективность? Делают вид, что проблема в вас, а не продукте? Не дают времени на "раскачку"?

Давление со стороны жены, детей, родственников:

Неопределенность с выплатами парализует способность к спокойной работе и не позволяет планировать семейный бюджет? Уверены, что можете добиться большего для своей семьи, но окружение не даёт даже шанса?

Чрезмерные расходы для работы - общественный транспорт, обеды, подарки:

Приходится делать вид, что рад отдать заработанные деньги на подарок коллеге, который ему не нужен? Каждый месяц скидываетесь на посиделки или пиццы? Групповые обеды в кафе, где подсчитываешь в голове расходы только за эту неделю и ужасаешься?

Постоянное давление со стороны руководства:


Каждый день нависает над головой и лишь мешает работе? План продаж есть, а мотивации нет? Со всех сторон только и слышны требования, но когда дело доходит до действий - руководство остаётся в стороне? Всегда виноватым остаётесь вы?

Уровень собственного дохода зависит от единственного работодателя и продукта:

Почему вы должны зависеть от слабого отдела маркетинга и неконкурентного предложения на рынке? Любое неверное решение руководства и спад продаж незамедлительно сказывается на вас. Зачем связывать себя с единственным продуктом, когда на рынке так много интересного, где вы могли бы применить свои навыки?

Вопрос доверия к работодателю и шаблонные фразы об успехе, богатстве и коллективе:

Через месяц улеглись активности и про вас забыли? Прошел год, а обещания о карьере и невероятных возможностях так и остались обещаниями? Вместо продаж вы занимаетесь бумажной волокитой, возвратами и отчетами?



**Решения,
которые
внедрены и
работают**

● **Оценка компетенций и решение о сотрудничестве производится по действиям и результатам - влияние человеческого фактора полностью исключено из процесса со стороны работодателя;**

● **Работа с тёплыми клиентами - первые результаты и, соответственно, деньги в первые 2 недели;**


● **Выплата компенсационного бонуса по истечении 3 месяцев работы;**

● **Постоянный поток входящих заказов различной направленности;**

● **Безопасные сделки с заказчиками по фиксированным % за закрытые сделки - юридическая защита ваших интересов, вплоть до приостановки работы по проекту до момента решения конфликтной ситуации;**

● **Зафиксированные стоимости за действия (начисления выплат за личную эффективность);**

● **Автоматизированные выплаты окладной, плановой и результативной частей из зарезервированного бюджета по проектам (гарантия выплат). Управление финансами (KPI, бонусы, мотивации) реализовано во внутренней IT-системе. Наказывает сотрудника только собственная лень или некомпетентность.**



**Задачи,
которыми
предстоит
заниматься**

● **Обработка входящих обращений: телефонные и текстовые;**

● **Обсуждение деталей проекта с заказчиком: выяснение целей проекта, особенностей продукта и запросов целевой аудитории, сравнение с конкурентами и контрольные точки для роста продаж, возможные рекламные каналы и их связки для достижения максимального результата;**

● **Подготовка проекта к реализации: регистрация проекта в системе Ojok Deep Sales Platform и подготовка материалов для работы с сотрудниками;**

● **Написание сценариев диалогов для менеджеров первой линии по продажам;**

● **Формирование целевой аудитории по требованиям заказа: регион, организации, места сбора данных, подготовка базы контактов в формате Excel;**

● **Тестирование менеджеров первой линии по продажам своей команды на знание сценария диалога, продукта или услуги, отработка возражений;**

● **Контроль и оптимизация выполнения основного объема проекта: выборочное прослушивание телефонных записей, внесение корректив в сценарий диалога и работу менеджеров первой линии, анализ эффективности и результативности телемаркетинговой кампании - сведение данных по направлениям или сегментам аудитории.**

Компетенции,
которые
понадобятся



Работа с поисковыми системами Google и Яндекс;

Умение установить, удалить, настроить стандартное программное обеспечение для выхода в интернет (браузеры Firefox и/или Google Chrome, Yandex Browser);

Навыки использования каналов коммуникации: email, Skype, Telegram, Viber, WhatsApp, ВКонтакте, Facebook;

Опыт работы с Microsoft Office (Word, Excel, Power Point) или другим свободным программным обеспечением (LibreOffice);

Владение отраслевой терминологией (аутсорсинг, воронка продаж, конверсия, лидогенерация, LTV, ROI, SPIN и т.д.);

Общее представление о рекламных каналах: телемаркетинг, SEO, контекстная реклама, SMM, Email-маркетинг и т.д.;

Знание методик планирования и приоретизации: SMART, GTD, матрица Эйзенхауера и т.д.



Подума́в — **решайся**,
а реши́вшись — **не думай**.

Облако тегов и связанных запросов

ojok.ru

8 800 302 92 91

info@ojok.ru