manzàna
manzanagroup.ru

Менеджер по развитию бизнеса/ менеджера по продажам.

Что предстоит делать:

Поиск и привлечение новых клиентов:

· Системный поиск и установление контактов с потенциальными клиентами в целевых отраслях

· Проведение первичных переговоров, выявление потребностей, презентация компании и продуктовых решений

· Формирование, сегментация и регулярная актуализация базы потенциальных клиентов

· Формирование входящего потока лидов за счёт проактивной активности (инициативные контакты, рекомендации, мероприятия)

Активные продажи и развитие отношений с текущими клиентами:

· Сбор и анализ информации о клиентах: бизнес-показатели, структура компании, ЛПР/ЛВР, текущие задачи и приоритеты

· Выявление потребностей и формирование ценностного предложения под задачи клиента

· Формирование и реализация стратегии развития клиента (account plan)

· Организация и проведение встреч с ЛПР, презентаций и консультаций с привлечением профильных экспертов

· Квалификация сделок по ключевым параметрам: бюджет, сроки, ЛПР, бизнес-эффект

· Подготовка коммерческих предложений, ТКП, участие в тендерах и конкурсных процедурах

· Управление пресейл-процессом и координация взаимодействия с внутренними командами

· Сопровождение сделки на всех этапах: от инициации до подписания договора

· Контроль сроков, рисков и качества проработки сделок

· Ведение и поддержание актуальности данных в CRM (Битрикс), управление воронкой продаж

· Аккаунтинг и развтие текущих клиентов, upsell / cross-sell

· Достижение установленных индивидуальных показателей продаж

· Анализ эффективности работы с клиентами, внесение предложений по улучшению процессов и достижению стратегических целей Компании

От вас мы ожидаем:

- Опыт в B2B-продажах (желательно IT / SaaS / CRM / Martech решений)
- Подтверждённый опыт привлечения новых клиентов и развития клиентской базы
- Опыт ведения сделок полного цикла: от первого контакта до подписания договора
- Практика работы с крупными и средними компаниями, понимание специфики enterprise-продаж
- Опыт участия в тендерах и подготовки коммерческих предложений
- Навыки построения и реализации стратегии развития клиентов (account planning)

Ключевые навыки:

- Навыки активного поиска и привлечения клиентов (outbound-продажи)
- Умение выявлять потребности и формировать ценностное предложение под задачи бизнеса
- Сильные переговорные навыки, опыт общения с ЛПР/ЛВР
- Навыки проведения презентаций и консультаций (в том числе с участием экспертов)
- Умение квалифицировать сделки (бюджет, сроки, ЛПР, бизнес-эффект)
- Навыки управления пресейл-процессом и координации внутренних команд
- Умение вести несколько сделок одновременно, управлять сроками и рисками
- Навыки аналитики: работа с данными по клиентам, воронке, эффективности продаж
- Опыт развития клиентов: upsell / cross-sell

Личные качества и подход к работе:

- Проактивность и ориентация на результат
- Системное мышление и умение выстраивать работу с воронкой продаж
- Ответственность за выполнение и перевыполнение плана продаж
- Умение работать в условиях многозадачности

- Инициативность в улучшении процессов продаж

Будет преимуществом:

- Опыт работы с ритейлом / e-commerce / food/ fashion-сегментом
- Понимание CRM, CDP и программ лояльности
- Опыт работы с длинным циклом сделки и сложными продуктами

Что мы предлагаем:

Гибкое начало и окончание рабочего дня

Гибридный формат работы

Поддержку и помощь в работе

Общение с интересными людьми

Социальную программу

Профессиональное развитие

Офис для комфортной работы

Резюме направляйте на email: job@manzanagroup.ru