

MEKLĒJU SAVĀ KOMANDĀ PĀRDOŠANAS MENEDŽERI

JUMS VAJADZĒS:

- Pārdot unikālus anaZana uzņēmuma produktus (mājas lapu izstrāde, e-mārketings, risinājumi mārketinga aģentūrām un citi produkti);
- Meklēt jaunus klientus un apstrādāt esošo klientu pieprasījumus;
- Vest pārrunas un vadīt tikšanās ar potenciālajiem klientiem, kuri ir atstājuši pieprasījumu mūsu mājas lapā un vēlas saņemt vairāk informācijas par piedāvāto produktu;
- Nedaudz birokrātijas: darbs ar līgumiem un rēķiniem;
- Būt darbīgam, spēt pārvarēt šķēršļus un saprast, ka panākumi pārdošanā ir atkarīgi no piepūlēm nevis no iedzimtajām spējām;
- Piedalīties uzņēmuma pasākumos;
- Un galvenais, NEČĪKSTĒT!

ES VĒLOS, LAI JŪS:

- Mīlētu un prastu pārdot un pelnītu ar to pienācīgu naudu;
- Būtu ar augstāko izglītību;
- Būtu ar vismaz 1 gada pieredzi pārdošanas sfērā;
- Prastu kompetenti runāt, būtu komunikabls/a un uz klientu vērsts/a;
- Prastu delikāti risināt sarežģītas, konfliktu situācijas (klienti mēdz būt dažādi :-));
- Prastu būt iecietīgs/a pret klientiem;
- Prastu mierīgi reaģēt uz emocijām.

ES PIEDĀVĀJU:

- Darbu manā Latvijas super pārdevēju komandā pēc adreses Straupes ielā 5, Rīga;
- Regulārus pārdošanas trainingus un apmācības;
- Cieto algu + % no pārdošanas izejot no mēneša rezultātiem + papildus naudas motivācija;
- Karjeras izaugsmes iespēju līdz pārdošanas nodaļas vai grupas vadītājam.



Sūtiet savus piedāvājumus uz support@anazana.com ar norādi pārdošanas menedžeris Latvijā. Atbildēšu tikai uz labākajiem.

anaZana dibinātājs,

Ruso