

Account manager

Описание вакансии

Аналитический центр НАФИ работает на рынке социологических и маркетинговых исследований более 15 лет. Наши клиенты — это крупнейшие российские и международные компании, органы государственной власти, институты развития. Уникальная особенность НАФИ — интересные и сложные проекты в различных сферах (финансы, информационные технологии, транспорт, туризм, строительство, социальная сфера, человеческий капитал, маркетинговые исследования).

Обязанности:

- Обработка входящих запросов и поддержание деловых отношений с текущими и потенциальными клиентами НАФИ
- Первичная оценка перспективности входящих запросов
- Распределение запросов по бизнес-подразделениям
- Проведение встреч с клиентами в рамках входящих запросов совместно с коллегами
- Контроль подготовки КП в срок, направление и продажа КП клиенту
- Повышение конверсии входящих запросов в подписанные контракты

Требования:

- Понимание «сложных» b2b продаж
- Опыт работы с битрикс24 или аналогичными CRM системами (как преимущество);
- Опыт ведения долгосрочных сделок
- Опыт работы в сфере консалтинга, IT, телекома или в исследовательских компаниях приветствуется
- Высокий уровень коммуникабельности (прохождение повышения квалификации по продажам, коммуникациям, ораторскому мастерству приветствуется)

Условия:

- Оформление по ТК РФ (официальный договор и уплата всех налогов), оплачиваемый отпуск, б/лист
- Полный рабочий день в команде профессионалов
- Заработная плата: фиксированный оклад + квартальные бонусы
- Заработная плата перечисляется на банковскую карту дважды в месяц
- Участие в российских и международных профессиональных конференциях и семинарах
- Место работы – м. Белорусская/м. Маяковская (3 мин. пешком)

Если вакансия вас заинтересовала, пожалуйста, высылайте резюме на gorbacheva@nafi.ru. По вопросам, касающимся работы в нашей компании, звоните по телефону +7 (495) 982-50-27 (доб.724).