



Название вакансии: **Менеджер по корпоративным продажам**

Наименование работодателя: **ООО «Комфортел»**

Вид деятельности работодателя: Комфортел- оператор связи бизнес-класса. Работаем на рынке Санкт-Петербурга, Москвы и Ленинградской области более 15 лет. На текущий момент у нас более 1600 корпоративных клиентов. В 2023 г. мы вышли на международный рынок. На данный момент в компании около 170 сотрудников.

Нашими клиентами являются – Saber Interactive, Зенит, Яндекс, VK, Самокат, РосАтом, НИУ ВШЭ, Эрарта, НМИЦ им.

Алмазова, Метрострой, Комитет цифрового развития ЛО, акваклуб VODA, Газпром Арена, Севкабель Порт и др.

Мы способны реализовать практически любую потребность бизнеса в области связи: высокоскоростной доступ в интернет; корпоративная телефонная связь; каналы передачи данных; размещение оборудования в дата-центрах; системная интеграция.

Адрес сайта: <https://comfortel.pro/sankt-peterburg>

Адрес: м. Старая деревня ул. Мебельная 12 к. 1 (БЦ Авиатор)

Опыт работы не требуется

Тип занятости: полная, офис

Основные задачи и ожидаемые результаты работы:

- ✓ Активно продавать телеком-решения от первого контакта до закрытия сделки;
- ✓ Искать новых клиентов (юридических лиц) по Санкт-Петербургу и Ленинградской области;
- ✓ Стабильно выполнять план продаж; Слушать и слышать: выявлять потребности и проблемы клиента;
- ✓ Подготавливать коммерческие предложения, договоры и спецификации;
- ✓ Ставить задачи смежным подразделениям и контролировать проект на всех этапах подключения услуг клиентам;
- ✓ Участвовать в выставках и клиентских мероприятиях, налаживать и развивать контакты с потенциальными и существующими клиентами.

Чего мы ожидаем от кандидата:

- ✓ Умения добиваться результата: вы ищите способы, как можно выполнить задачу, а не причины, почему это сделать невозможно;
- ✓ Инициативности и новаторского подхода: вы имеете привычку «выходить за рамки» стандартного мышления для решения задач;
- ✓ Обучаемости: способности быстро усваивать новые знания и перерабатывать их в навык;
- ✓ Ответственности: готовности иметь дело с последствиями своих действий и решений;
- ✓ Коммуникабельности, позитивного настроения и здорового азарта.

Мы предлагаем:

- ✓ Оклад + весомый процент от продаж (наши менеджеры имеют доход выше среднего по рынку связи) Отсутствие потолка в премии: у нас нормально, когда продавец зарабатывает больше руководителя;

- ✓ Возможности карьерного роста: мы не нанимаем руководителей извне, а растим их внутри компании;
- ✓ Официальное трудоустройство;
- ✓ Отсрочку в случае мобилизации;
- ✓ График 5/2 с 9:00 до 18:00 с возможностью гибкого начала и окончания рабочего дня;
- ✓ Бесплатную мобильную связь;
- ✓ Комфортный и современный офис возле метро Старая деревня;
- ✓ Корпоративную библиотеку технической, художественной и бизнес-литературы;
- ✓ Зону отдыха с кикером, настольным теннисом, игровыми автоматами и капсулой сна, а еще пиво по пятницам;
- ✓ Для любителей кофе — он у нас безлимитный и 6 видов, подается из кофемашины, так что убирайте из пункта месячных расходов ларьки с кофе;
- ✓ Дружный коллектив и непринужденную атмосферу.

Куда направлять резюме:

Если вы разделяете наши ценности и хотите присоединиться к команде — ждём ваших резюме на почту annak@comfortel.pro или tg [@anna_comfortel](https://t.me/anna_comfortel)