



Описание вакансии

Менеджер по продажам со знанием английского (рынок Канады)

GE01457351

260 Seneca Hill Dr #615, Toronto, ON M2J 4S6, Канада

Образование : Бакалавр колледже**Опыт :** < 1 год**Рабочая область :** Другое**Рабочая время :** Во второй половине дня

Языки

Англиский : Свободное

Сведения о вакансии

Наша компания NICKS Window Cleaning – один из лидеров на рынке Канады в сфере внешнего детейлинга домов в Торонто, которая за 9 лет своего существования имеет более 11 969 клиентов. В связи с расширением ищем в свою Команду крутого менеджера по продажам B2C. Предоставляем услуги населению по химчистке мебели, ковровому покрытию, установке рождественских огней, мойке окон, ремонту сточной системы, и на эти услуги стабильно высок спрос.

Факты о нас:

Работаем на рынке Канады с 2013 года.

Компания имеет 100+ отзывов у Google с отметкой 5 звезд.

База существующих клиентов – 11 969 из разных районов Канады.

Мы №1 в поисковом запросе Google в Торонто в сфере силовой мойки придомовой территории, очистки окон,

ремонта сточной системы и ее чистки, установка рождественского освещения на домах.

74% наших клиентов обращаются к нам повторно.

За прошлый год мы выросли на 38%.

В ноябре 2022 г. выросли в 2 раза по уровню выручки.

В связи с большим количеством входных заявок ищем к нам в Команду менеджера по продажам B2C!

ВАЖНО! Работа только с теплой базой и заказами.

Ты наш идеальный кандидат, когда:

нутром чувствовать, что продажи – это Твое, а навыки вести переговоры являются ключевыми для успешного взаимодействия.

понимаешь, что единственным подтверждением своей компетенции есть наличие результатов на работе.

готов развиваться и совершенствовать свои знания и навыки.

Уже через два месяца работы с нами твой профессиональный уровень будет значительно выше рыночного! Мы ищем результативных, талантливых, неординарных личностей! Готовы вкладывать все свои знания, навыки и опыт в каждого, кто хочет добиться очень высоких результатов в своей жизни!

С нами ты сможешь реализовать свои навыки и вырасти в прибылях и карьерном плане, стать частью дружеской Команды!

Что мы тебе предлагаем:

Гарантированная ставка в \$CAD + у тебя будет % от оборота + % за базу клиентов, таким образом твой месячный доход будет составлять более \$1500 CAD уже в первые 3-4 месяца (при условии выполнения KPI).

Сейлз с 1 месяца своей работы зарабатывает более \$1000 CAD. Наш новый сейлз Илья на 2-й месяц своей работы заработал \$1219.

TOP-сейлз Юлия заработала за ноябрь 2022 \$1751 USD (экв. \$2398 CAD). Сейлз Татьяна заработала за ноябрь 2022 года \$1400 USD (экв. \$1917 CAD).

Выполняя план, уже за 5 месяцев работы ты можешь выйти на зарплату от \$1500 USD (экв. \$2054 CAD) и более.

Совершенно отдаленный формат работы, ты можешь находиться в любой точке Украины или Европы.

График работы: 5/2: с 16:00 до 01:00 по Киеву.

Ты работаешь исключительно с входящими заявками, существующей базой или клиентами, уже к нам обращавшимися ранее, никаких холодных звонков.

Есть возможность вырасти: менеджер по продажам – team лидера – руководитель отдела продаж – коммерческий директор – Партнер компании.

Мы будем инвестировать в вашу учебу (LABA, GoldCoach, Genius, и другие курсы). Для каждого сотрудника все курсы и обучение компании бесплатные. Кроме того, библиотека профессиональной литературы, посещение конференций и постоянное корпоративное обучение.

Ты будешь работать в компании, которая ставит своей целью стать и будет №1 в своей нише в Канаде.

Некоторые основные цифры нашей работы:

Ежедневно передаем более 20 "теплых" лидов в работу.

Конверсия в продажу – 36%

Средний чек – \$300+

LTV – \$900+

Процент выполнения плана - 102%

У нас нет верхнего порога в заработной плате, все зависит от твоего желания зарабатывать.

Со своей стороны нам очень важно, чтобы ты был проактивным, амбициозным, умел слышать, способен решать задачи в сжатые сроки и был на ТИ с CRM-системой, а также:

Знаешь английский (устный и письменный) на уровне B2 (Upper-Intermediate);

Имел опыт работы на рынке Северной Америки (преимущество);

Есть опыт в продажах по телефону или оператору коллцентра минимум 6 месяцев на англоязычном рынке.

ТВОИ ЗАДАЧИ:

Обрабатывать все входящие/выходные вызовы.

Вносить информацию/комментарии после разговора с клиентом в CRM.

Проверять рабочую электронную почту и сразу обрабатывать запросы.

Работать с потенциальными клиентами: выявлять их потребности, рекомендации и консультации по направлениям услуг компании.

Выполнять планы продаж по клиентам, продуктам и доходу.

Системно заполнять ежедневный отчет менеджера.

Постоянно развиваться (проходить тренинги, читать книги).

КРИТЕРИИ ИЗМЕРЕНИЯ КАЧЕСТВА РАБОТЫ:

Выполненный план продаж выше 90%+.

Твоя конверсия закрытия сделок от 40%+.

Выполнил 40+ дозвонив от 30 сек.

Корректно заполнена карта лидов в CRM с комментарием по регламенту.

Задания с не просроченным дедлайном напротив каждого льда в CRM.

Четкое соблюдение графика работы (минимум 40 часов в неделю).

Пройден план адаптации.

Если ты внимательно прочитал вакансию, то отзыв на вакансию в сопровождении РЕЗЮМЕ с ФОТО ты начнешь со слов «Отличное начало» (тест на внимательность).

ХОЧЕШЬ РАБОТАТЬ В МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ?!

Скорее оставляй свое резюме и уже на этой неделе мы вместе сделаем первые шаги к высоким результатам и твоей хорошей зарплате.

Контакт

Мобильный телефон: (+380) 097 352 5414