

Федеральная компания
« Специальные стали и сплавы» в филиале
г.Нижний Новгород приглашает на работу на
позицию:
Менеджер по привлечению клиентов на входящих
и исходящих звонках/сотрудник Call-центра



Требуемый опыт работы: не требуется
Полная занятость, полный день

Условия оплаты на старт от 34 500 до 52 000 руб. до вычета налогов

Кого мы ищем?!

Привет, давай знакомиться!

Ты легко и уверенно находишь язык с любым человеком и спокойно реагируешь на возражения.

Ты хочешь расти, развиваться и повышать свой доход, монетизироваться.

У тебя есть мечты и цели.

Ты готов общаться целый день с клиентом по телефону и
готов научиться выявлять и формировать потребность у клиента -
значит, ты открыл нужную вакансию и ты НАМ нужен :)

Продолжим знакомство:

Кто мы

Компания "Специальные стали и сплавы"- это Agile команда, которая уже 20 лет осуществляет комплексную поставку нержавеющей металлопродукции в страны РФ, СНГ и Европы.

В настоящий момент у нашей компании есть 2 производственных площадки.

Сейчас отличный момент для роста, поэтому открыта эта вакансия.

Что ты будешь делать

Пройдешь бесплатное обучение в компании
Будешь принимать входящие звонки и совершать звонки клиентам
Проводить первичные переговоры с клиентами по нашим скриптам
Квалифицировать потенциальных клиентов
Заполнять информацию в crm -системе и Google таблице.

Твои преимущества

У тебя есть опыт работы в Call- центре или в " холодных" продажах.
Ты знаешь, что такое CRM.
У тебя нет опыта, но ты точно хочешь его получить.

Что ты получишь

Удобное расположение офиса.
Кстати, ты можешь работать удаленно.
Современное офисное рабочее место .
Наставника в работе, поддержку коллектива, адекватное руководство.
Оплачиваемую стажировку 5 дней.
Зачислим в штат компании после прохождения стажировки.
Белую зарплату со стабильными выплатами 2 раза в месяц: оклад+бонус.
.Крутые корпоративные мероприятия и тимбилдинг, конкурсы в отделе продаж.
Доступ к последним новинкам и лучшим книжным бестселлерам корпоративной библиотеки по продажам, маркетингу и личному финансовому планированию.
Возможность через 3-6 месяцев перейти на другую позицию менеджера по работе с постоянными клиентами, а это повышение твоего дохода оклад+ % и движение к твоим целям.
Возможность через год стать Руководителем направления отдела продаж.

Ключевые навыки

Телефонные переговоры

CRM

MS PowerPoint

Ведение переписки

Контактная информация

HR-менеджер Славинская Оксана
+7 (800) 5505522, доб.105 Звонок бесплатный по РФ
slavinskaya@russteels.ru

Руководитель филиала Кириллов Тимофей

+7-926-800-66 360@russteels.ru

Адрес офиса

Нижний Новгород, ул.Варварская, д.32 Д, офис 301