



Аккаунт-менеджер (IT, B2B)

от 80 000 ₽ на руки

ООО Органайзер ЛидерTask  

Ярославль



IT-компания

У работодателя есть
аккредитация

Вакансия в архиве

Работодатель, вероятно, уже нашел нужного кандидата и больше не принимает отклики на эту вакансию

Требуемый опыт работы: 1–3 года

Полная занятость, удаленная работа

Привет! Давайте знакомиться.

Мы – Органайзер LeaderTask.

Мы владеем, двумя продуктами разработки.

“ЛидерTask” - это сервис для управления делами и поручениями. Позволяет составлять списки дел на день/неделю/месяц, раздавать поручения сотрудникам и контролировать исполнение, а также управлять проектами.

STRIVE - новый онлайн-сервис для управления проектами и знаниями команды. Предоставляет возможность работать с задачами в виде списка, канбан-доски и таймлайна. Но главное преимущество Strive— наличие регламентов — инструкций с тестами.

Наши подходы гибкие и прозрачные. Стараемся максимально разумно подходить к решению рабочих процессов и их настройке.

Мы ценим в людях такие качества, как честность, открытость, самостоятельность и самое главное, заинтересованность в своем деле.

В настоящее время, мы в поисках - **аккаунт-менеджера**. Вы будете связующим звеном между компанией и клиентом. Работать будете с двумя продуктами.

Что мы предлагаем и гарантируем:

- формат работы – удаленно. Приоритетные города присутствия Ярославль, Иваново, Кострома;
- график работы 9:00 - 18:00 по Мск, 5/2;
- уровень заработной платы оклад 50 000 руб. + от 30 000 руб. премия по KPI. **В среднем от 80 000 руб. на руки;**
- испытательный срок до 3х месяцев;
- виды оформления: трудовой договор;
- широкие возможности для роста, как горизонтального: развитие в разных направлениях компании в новых ролях, так и вертикальный рост;
- динамичная команда, демократичный стиль общения на "Ты", вовлеченное в процессы прямое руководство, качественная обратная связь;
- онлайн взаимодействие с командами в Discord, постановка проектов и задач ЛидерТаск;
- с удовольствием дарим подарки на значимые события;
- активно выезжаем командой для совместного отдыха как в г. Ярославль;

Необходимые знания и навыки, требования:

- **приоритетные города присутствия: Ярославль, Иваново, Кострома;**
- высшее образование - желательно;
- опыт работы в роли аккаунт-менеджера или менеджера по продажам от 1го года, будет преимуществом - IT направление;
- отсутствие других проектов, Вы работаете только с нами;
- умение грамотно писать и излагать мысли устно;

Деловые и личные характеристики

Обучаемы. Быстро усваиваете информацию, ее перерабатываете и используете, оперируете новыми понятиями.

Развитые навыки коммуникации. Клиентоориентированы.

Самоорганизованны, самостоятельны. Полностью зрелая, самоорганизованная личность, Вас не надо микроменеджерить. Можете четко планировать свой день/неделю.

Что будете делать:

- вести общение с клиентами (без поиска), любая поддержка по запросу;
- осуществлять “прозвон” базы клиентов B2B, у которых заканчивается подписка с уведомлением;
- сопровождать клиентов, заботится о клиенте, поддерживать всю необходимую информацию о клиенте;
- взаимодействовать с клиентами по всем каналам связи для решения проблем (как менеджер тех. поддержки, только с корп. клиентами);
- вести отчетность и заводить задачи по багам и предложениям от пользователей;

Этапы входа в компанию:

1. Оценка резюме - до 2х рабочих дней;
2. Видео интервью со специалистом по управлению персоналом - оценка до 3х рабочих дней.
3. Видео интервью с заместителем директора - согласование/проведение/оценка до 5ти рабочих дней.
4. Предложение или отказ.

Навыки

Деловая коммуникация

Google Docs

Навыки переговоров

Навыки презентации

Навыки продаж