

1. Pardavimų vadybininkas (-ė) | Praktika

ieškome pardavimų vadybininko (-ės) praktikanto (-ės)!

Nori įgyti realios patirties pardavimų, verslo komunikacijos ir klientų valdymo srityse? Prisijunk prie mūsų komandos!

Apie mus

Dirbame su trimis projektais:

- **WEBseminarai.lt** - internetiniai mokymai, seminarai ir konferencijos.
- **BZNstart.lt** - verslo žiniasklaidos portalas, verslumo turinys ir renginiai.
- **Moterspinigai.lt** - finansinio raštingumo, edukacijos ir renginių projektas.

Tavo užduotys:

- Potencialių klientų ir verslo partnerių paieška.
- Komercinių pasiūlymų rengimas ir siuntimas klientams.
- Bendravimas su klientais el. paštu ir telefonu.
- Darbas su CRM sistema: kontaktų administravimas, informacijos atnaujinimas, pardavimo proceso sekimas.
- Mokymų, konferencijų, reklamos ir partnerystės pasiūlymų pristatymas.
- Pagalba vystant pardavimų procesus ir įgyvendinant pardavimo tikslus.

Ko tikimės iš Tavęs:

- Gerų komunikacijos ir bendravimo įgūdžių.
- Iniciatyvumo, atsakingumo ir noro mokytis.
- Gebėjimo aiškiai ir taisyklingai rašyti lietuvių kalba.
- Bazinio supratimo apie pardavimus ir verslo klientus.
- Gebėjimo savarankiškai organizuoti savo darbus.
- CRM sistemų patirtis – privalumas, bet ne būtinybė.

Ką siūlome:

- Praktinę patirtį dirbant su realiais klientais ir verslo projektais.
- Galimybę išmokti B2B pardavimų, derybų ir CRM valdymo.
- Įsitraukimą į mokymų, konferencijų ir žiniasklaidos projektų vystymą.
- Galimybę įgyvendinti savo idėjas ir augti kartu su komanda.
- Galimybę testuoti bendradarbiavimą pasibaigus praktikai, priklausomai nuo rezultatų.