

Менеджер прямых продаж

Чем предстоит заниматься:

Привлекать новых клиентов из действующего бизнеса/предпринимателей через продажи расчетно-кассового обслуживания и эквайринга

Привлекать новых клиентов путем ежедневного обхода закрепленной территории и личных встреч, в том числе, с использованием функционала "подсветка потенциала" в корпоративном планшете Мобильный менеджер

Проводить не менее 6 холодных встреч с ЛПР в день

Принимать в соответствии с перечнем, определенным банковскими правилами, пакет документов на открытие счетов, в том числе на открытие накопительного счета;

Осуществлять системную проработку согласованной с начальником отдела территории и ежедневно отчитывается о степени её проработки;

Обеспечивать подписание с клиентами договоров банковского счета, соглашений и дополнительных соглашений.

Наши пожелания к кандидатам:

Знание основных этапов продаж

Опыт привлечения клиентов будет преимуществом, но не является обязательным фактором

Умение системно выстраивать активности в течение рабочего дня

Желание развиваться в банковской сфере

Готовность к работе вне офиса, в городе (выезды)

Условия:

Возможность расти вместе с независимым банком № 1 в сообществе умных и свободных людей;

Пятидневная рабочая неделя с 9:00 до 18:00

Работа удаленного формата

Стабильный и прозрачный доход: оклад 42 320 руб.+ бонус по результатам продаж + компенсация за разъездной характер работы + оплата мобильной связи (совокупный доход от 63 000 руб.)

Мощная поддержка в первые месяцы работы: с тобой будет наставник, который поможет тебе во всем

Планшет для мобильного оформления продуктов с места встречи с клиентом;

ДМС со стоматологией, страхованием жизни и страхованием выезжающих за рубеж после прохождения испытательного срока;

Профессиональный рост: тренинги в Альфа-Академии, вебинары, доступ к бесплатным корпоративным библиотекам и бизнес-изданиям;

Скидки и льготы на услуги банка и компаний-партнёров: скидки на развлечения, отдых, товары, продукты питания и услуги.