

Обязанности:

- Руководство отделом продаж
- Выполнение планов продаж
- Обеспечение качественного роста и развития регионального бизнеса (развитие продаж в регионе, взаимодействие с агентами, знание экономики региона, развитие новых (непрямых, агентских) каналов продаж)
- Личное активное привлечение и развитие крупных Клиентов на факторинговое обслуживание

- Подготовка и проведение встреч с Клиентами
- Контроль и учет проведенных встреч
- Участие в выставках и конференциях
- Обеспечение стабильного регионального рекрутинга через ассесмент-центры
- Обучение и наставничество сотрудников.

Требования:

- Высшее образование (желательно финансово-экономическое)
- Подтвержденный опыт личных продаж
- Опыт руководства отделом продаж (от 5 продавцов) от 1 года
- Желателен опыт работы в банках, лизинге, страховании, продаже услуг
- Опыт подбора персонала
- Опыт ведения переговоров на уровне руководящего состава компаний.

Характеристики потенциального кандидата:

- Ответственность
- Активность
- Амбициозность
- Самостоятельность
- Коммуникативные и презентационные способности

- Высокая обучаемость
- Стрессоустойчивость
- Нацеленность на результат
- Предпринимательский подход (готовность к нестандартным подходам в работе).

Условия:

- Предпринимательский подход (готовность к нестандартным подходам в работе)
- Достойное вознаграждение , уровень зарплаты обсуждается на собеседовании
- Интересная и перспективная работа
- Личный план развития (тренинги, обучение)
- Рост и развитие в рамках компании и финансовой группы "Лайф" (ФК + 7 банков в России)

Контакты: Михаил Шкуропатов

HR-директор ФК Лайф

mashkuropatov@prbb.ru