

Начальник отдела продаж

Требуемый опыт работы: 1–3 года

Полная занятость, полный день

Вакансия

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

Мы ищем грамотного управленца, крутого "продажника", человека, который выведет команду продаж на новый уровень и личным примером покажет, что такое хорошая работа. Нам нужен энергичный, бодрый, ответственный и динамичный человек, способный работать самостоятельно, находить общий язык с сотрудниками театра.

Почему стоит выбрать нас -как минимум две причины:

- Мы лучший театр города и Края.
- Мы классная команда - принимаем вызовы отрасли и задаем тренды

Наши главные цели: кратный рост продаж, повышение эффективности и рентабельности продаж, поддержание существующих результатов, а также сохранение существующих темпов продаж.

Обязанности:

- Определить целевую аудиторию и собирать полные залы.
- Осуществлять реализацию театральных билетов (поиск, приём и обработка групповых и частных заявок) как на основной площадке, так и вне места нахождения Театра.
- Формирование отдела и бизнес процессов.
- Контроль выполнения системы продаж; Работа с клиентской базой (развитие, ведение, анализ, систематизация, расширение клиентской базы постоянных клиентов);
- Организация и контроль мероприятий по развитию клиентской базы;
- Аналитическая работа (анализ продаж, финансовых показателей и мероприятий по продвижению; анализ рыночной конъюнктуры; анализ клиентской базы);
- Участие в формировании ценовой и ассортиментной политики театра;
- Самостоятельно продажи организациям
- Контроль выполнения плана продаж.
- Ведение переговоров с корпоративными и иными клиентами, сопровождение процесса заключения договоров;
- Разрабатывать предложения по новым схемам, способам реализации билетов, предложения по участию в партнёрских и иных программах.
- Поддерживать личный контакт с постоянными и особо важными клиентами.
- Вести статистику и отчётность, в письменном виде.
- Осуществлять руководство отделом продаж, планировать работу отдела, выполнять подбор, адаптацию и обучение сотрудников отдела.
- Составлять и обеспечивать план продаж на месяц/квартал/год. Своевременно сообщать вышестоящему руководству о рисках и предпосылках невыполнения планов продаж.
- Проработка новых бизнес-моделей / мотивации для сотрудников / поиска новых способов ценообразования и ниш, связанных с рынком, на котором работает Театр (совместно с директором).
- Работа по привлечению зрителей по Пушкинской карте, работа с учебными учреждениями.

Требования:

- Знание техник продаж;
- Опыт работы в сфере услуг обязателен
- Успешный опыт личных продаж;
- Знание основ маркетинга;
- Excel, работа с базами данных;
- Опыт работы Руководителем отдела продаж крайне желателен;
- Опыт активных продаж в должности менеджера аналогичного отдела.
- Опыт продаж крупных проектов, связанных с культурой, life-style рынком желателен;
- Подтвержденные результаты стратегического и оперативного управления продажами в b2b сегменте;
- Опыт формирования высокоэффективной команды менеджеров по продажам;
- Гибкое мышление, умение быстро адаптироваться и действовать в изменяющихся условиях;

Условия:

- достойная заработная плата + % от продаж, отсутствие «потолка»;
- График работы ГИБКИЙ
- Оформление по ТК РФ
- **Что вы можете ожидать взамен:**
- Дружелюбное окружение и действительно классную команду, которая стремится быть лучшей;
- Удобный/ гибкий график
- Официальное трудоустройство с первого дня;
- Зеленый свет для идей, развития.

Контакт для связи

tuz.kr@mail.ru

т. +7 (391) 234-70-11