

Керівник інтернет-продажів

LABPROSTIR – українська компанія – постачальник витратних матеріалів для медичних лабораторій, лабораторного посуду тм EximLab та товарів тактичної медицини <https://eximlab.ua/>. LABPROSTIR є частиною групи компаній MBS Group, яка працює на міжнародному ринку з 2009 року, і на даний час розвиває ще два проєкти:

MIASPHERA – консалтингові послугу по виводи виробників на нові ринки та сертифікації продуктів та виробництва <https://miasphera.com/>

FunnyTime – виробництво дитячих розвиваючих іграшок, розвиток без гаджетів https://instagram.com/funnytime_kids

Для розвитку напрямку інтернет-продажів LABPROSTIR шукає талановитого, цілеспрямованого та амбітного фахівця на посаду Керівника інтернет-продажів.

Ми шукаємо фахівця який:

- Здатен працювати самостійно
- Цілеспрямований
- Має стратегічне мисленням та креативність
- Володіє високими комунікативними навичками
- Стресостійкий
- Швидко навчається
- Вміє працювати в команді
- Ефективно працює в умовах дефіциту часу
- Налаштований на результат
- Уважний до деталей

Додатковими перевагами будуть:

- Досвід роботи на аналогічній посаді та/або проєктах
- Володіння англійською мовою на рівні B-1
- Навички управління проєктами
- Досвіт створення відділу та керування командою

Обов'язки:

- Розробка стратегії інтернет-продажів: створення планів розвитку інтернет-магазину та інших каналів, визначення цільової аудиторії, асортименту та цінової політики інтернет-продажів
- Маркетингові дослідження: проведення досліджень ринку, вивчення конкурентів та аналіз споживчих тенденцій для виявлення можливостей розвитку інтернет-продажів
- Розробка рекламних кампаній: планування та впровадження рекламних кампаній із залученням різних каналів та інструментів, розробка контент-плану
- Робота з підрядниками: складання технічного завдання та бюджету, підбір підрядників для реалізації, контроль виконання

- Співпраця з іншими проектами: взаємодія з командами проектів MBS group (LabProstir, MIASPHERA, EximLab, FunnyTime) для забезпечення взаємодії ініціатив та досягнення спільних цілей
- Аналіз результатів: відстеження ефективності дій, аналіз продажів
- Управління бюджетом: планування та контроль витрат на напрямок інтернет-продажів, забезпечення ефективного використання бюджету
- Забезпечення якості обслуговування клієнтів: розробка процесів та інструментів обслуговування клієнтів, підвищення лояльності клієнтів
- Управління персоналом: визначення складу команди, участь у пошуку та підборі персоналу напряму, навчання персоналу та побудова взаємодії в середині команди та з іншими підрозділами
- Розвиток каналів продажів: робота з маркетплейсами та іншими платформами
- Участь у розробці стилю бренду та ціннісної складової

Ми пропонуємо:

- Офіційне працевлаштування
- заробітну плату та бонуси на основі продуктивності, адаптовані до вашого досвіду
- Можливість отримати цікавий досвід та розвиток
- Участь у корпоративних заходах

Адреса офісу: м. Київ, проспект Соборності, буд. 30А

Графік роботи: понеділок – п'ятниця з 8 год 30 хв до 17 год 30 хв (п'ятниця до 17 год 00 хв).

Тип зайнятості: повна

Характер роботи: офісна/комбінована

Офіс обладнаний всіма зручностями: кухня з усіма необхідними девайсами, в т.ч. кавоваркою для поціновувачів смачної та запашної кави, навчальна кімната для розвитку та збагачення знаннями, бізнес бібліотека з світовими бестселерами ділової публіцистики. Офіс в чудовій локації з гарними видами на Русанівський канал.

Якщо ви амбітні, ми додамо вам впевненості. Допоможемо в навчанні та будемо підтримувати в розвитку.

Як потрапити на борт:

Будь ласка надішліть своє резюме та мотиваційний лист на адресу: hr@eximlab.org

Додаткові питання щодо вакансії: Сергій +38 099 320 01 70

Посилання на вакансії:

<https://shop.eximlab.ua/vacancy/>

