

Пошта для резюме: hr@eximlab.org

Додаткові питання: Сергій +38 099 3200170

MIASPHERA запрошує до співпраці

**Вакансія:
Директор з продажів**

Консалтингова компанія MIASPHERA працює на ринку сертифікаційних, маркетингових та юридичних послуг на ринках України, країн Європи та США

О компанії: Ми швидко зростаюча молода та амбітна консалтингова компанія, яка спеціалізується на сертифікації медичних товарів, обкладення, косметичних засобів та біологічно активних добавок на стрімко зростаючих ринках. Ми сертифікуємо продукти та виробництва, на ринках України, як для національних так і для закордонних виробників. Ми допомагаємо українським виробникам виходити та сертифікувати свої продукти на ринках Європи, США та Бразилії.

Наша місія - збільшити якість пропозиції сучасних та інноваційних медичних товарів на ринку України та допомогти українським виробникам впевнено працювати на ринках світу. Ми забезпечуємо високій стандарт якості та безпеки для споживачів медичних товарів.

Кого ми бачимо в команді:

Ця позиція саме для вас якщо ви впевнено спілкуєтесь англійською, маєте досвід проведення перемовин з власниками, CEO та upper manager великих провідних компаній в галузі виробництва та продажів медичних та харчових товарів, підтримуєте активний ритм життя та любите подорожі по всьому світу.

Європа, Британія, США особливо Майамі та Ласвегас, Бразилія, Арабські Емірати, Турція та Кітай це наші улюблені локації в яких відбуваються світові медичні виставки, присутність на яких є для нас дуже важливою.

Ми шукаємо фахівця, який:

- екстравертно-орієнтований та отримує задоволення від комунікацій та побудови стосунків, перемовин та продажів.
- здатен до планування та організації.
- має аналітичний склад мислення, креативний та відкритий.
- має досвід успішної роботи в продажах в консалтингових компаніях на позиції від керівника відділу продажів.
- вміє ефективно керувати собою та командою, амбітний.
- налаштований на результат та гроші, отримує задоволення від роботи.

Додатковими перевагами будуть:

Наявність освіти (проходження програм підготовки) по роботі в продажах, продажі та надання консалтингових послуг, сервісних програм по роботі з клієнтами, та сервіс менеджменту.

Вільне володіння усною англійською мовою на рівні B-2.

Знання медичної чи харчової сфери продажів, обладнання чи товарів, досвід роботи в медичній галузі та досвід роботи з процесами сертифікації.

Обов'язки:

- Реалізація стратегії продажів та забезпечення зростання, збільшення об'ємів надання послуг.
- Зростання клієнтської бази, релевантної обраній стратегії продажів.
- Активний пошук та залучення нових клієнтів на внутрішньому та зовнішньому ринках серед виробників та дилерів.
- Побудова відносин з учасниками ринку, для сприйня зростанню продажів послуг компанії.
- Побудова та керування командою продажів, виконання KPI.
- Взаємодія з ключовими клієнтами, продажі, перемовини, супровід при виконанні контрактів.

Ми пропонуємо:

- 4-8 закордонних відрядження на рік. Робота по всьому світу.
- Участь в розвитку компанії яка працює на міжнародному ринку та має амбітну ВІЗІЮ стати безперечним лідером ринку.
- Цікаві умови та бонуси що до оплати, можливість отримати опціони на прибуток в перспективі 3 років.
- Професійний колектив та самостійність дій, підтримку команди та керівництва.
- Безкоштовне корпоративне навчання, корпоративні заходи.
- Регулярний перегляд заробітної плати.

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.

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 маєте амбіційність, ми додамо вам впевненості. Допоможимо 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 цю та інші вакансії:
<https://shop.eximlab.ua/vacancy/>

