

Менеджер по продажам B2O

О компании

MSK-IX является одним из крупнейших европейских Internet Exchange по числу подключенных операторов и входит в ассоциацию международных сетей обмена трафиком – European Internet Exchange Association (Euro-IX).

Обязанности

- Развитие перспективных направлений бизнеса: работа с потенциальными заказчиками, география вся Россия (**B2O, B2B**), составление технико-коммерческих предложений, проведение первичных переговоров, согласование договоров с заказчиками, координация всех этапов проектов.
- Согласование и заключение договоров с клиентами.
- Маркетинговый анализ внешней и внутренней среды.
- Привлечение новых клиентов и партнеров.
- Проведение коммерческих переговоров с клиентами и партнерами.
- Расчет бизнес-кейсов.
- Подготовка коммерческих предложений.
- Управление услугами для клиентов.
- Взаимодействие с подразделениями компании в целях реализации заказанных клиентами услуг.
- Контроль за исполнением договорных обязательств перед клиентами.
- Формирование еженедельных отчетов.

Требования

- Технический кругозор, позволяющий общаться с представителями заказчика.
- Высшее образование.
- Грамотная письменная и устная речь. Понимание структуры и основных участников **рынка Телеком услуг, опыт обязателен в этих сферах!**
- **ЗНАНИЕ РЫНКА B2O.**
- Понимание базовых принципов организации телеком услуг.
- Умение грамотно готовить коммерческие предложения, презентации и вести деловую переписку, в том числе на английском языке.
- Клиентоориентированность, умение выстраивать диалог со сложным партнером.
- Опыт работы аккаунт-менеджером, продавцом или менеджером по развитию бизнеса в областях телеком, IT или медиа – не менее 3 лет.

Условия

- **Белая стабильная конкурентная зарплата** (обсуждается индивидуально по квалификации).



- **График работы 5x2 (пн.-пт.)**, гибкий по началу/завершению рабочего дня (40 часов в неделю с 9:00/10:00).
- **ДМС (мед. страхование)**.
- **Частичная оплата фитнеса**.
- Отсутствие дресс-кода, дружный коллектив профессионалов.
- Комфортный офис м. **Динамо**.
- **Возможность обучения и постоянного профессионального развития в компании-лидере отрасли.**

Уважаемые соискатели!

Просьба резюме направлять на hr@msk-ix.ru, a.saprykina@msk-ix.ru.

Контактный телефон
8-903-765-61-51

