

# МЕНИДЖЪР ПРОДАЖБИ ЗА АБОНАМЕНТИ

## ЗА НАС

БГ Наука е най-голямата научна медия в България, чиято мисия е да популяризира науката сред обществото. За целта, работата на БГ Наука се фокусира върху създаване и разпространяване на научна информация на български език чрез онлайн списанието "Българска Наука", сайта nauka.bg, видеа, подкаст и други видове съдържание в социалните мрежи.

БГ Наука е независима медия, затова, с цел финансиране дейността на медията, създадохме онлайн магазин KiriNauka.com и направихме списание "Българска Наука" с платен достъп чрез абонамент.

Списание "Българска Наука" съществува от 2005 г., като от тогава до сега преминава през много етапи на растеж и подобрения. Към момента, списанието излиза с модерен и привлекателен дизайнерски вид и увлекателна, разбираема научна информация. Списанието излиза само дигитално, във формат epub и mobi.

Следващата стъпка за списанието е то да достигне до повече хора и в това отношение Българска Наука ЕООД търси да назначи Мениджър Продажби за абонаменти - амбициозен човек, със солиден опит в продажбите, с чиято помощ списанието да достигне до училища, университети и всички любознателни българи.

## ОТГОВОРНОСТИ

### ОСНОВНИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ:

- ❖ Определяне на целеви групи на потребители и активно набелязване на потенциални партньори и клиенти.
- ❖ Изготвяне на стратегия и цели за увеличаване на броя абонаменти.
- ❖ Успешно справяне с поставените цели спрямо брой абонаменти и увеличени приходи.
- ❖ Набелязване на възможности и поддържане на добра база от потенциални клиенти от данни придобити от различни източници, включително и знание придобито от срещи/разговори с различни партньори.
- ❖ Активни продажби на абонаменти по телефон и имейл (cold calling).
- ❖ Изготвяне на оферти.

### ИЗИСКВАНИЯ И НЕОБХОДИМИ УМЕНИЯ:

- ❖ Минимум 2 годишен опит в B2B/B2C продажби
- ❖ История за постигнати отлични търговски резултати (опитът с абонаментни продажби, с информационни или технологични продукти е предимство).
- ❖ Инициативност, търговски усет и готовност за активни продажби.
- ❖ Познания на принципите на продажбите, в това число генериране на лидове, управление на търговската фуния, техники за затваряне на сделки.
- ❖ Опит в изготвянето на оферти, търговска кореспонденция и водене на преговори.
- ❖ Позитивно отношение и гъвкавост към работния процес.
- ❖ Амбиция за отлични резултати.
- ❖ Работно владееене на английски език
- ❖ Интерес към наука и знание е в плюс

Ако се разпознавате в това описание, ще се радваме да се присъедините към нашия екип и заедно да помогнем на науката да достигне до повече хора в България.

## НИЕ ВИ ПРЕДЛАГАМЕ

- ❖ Конкурентно базово заплащане, а след постигане на месечния таргет бонус за всяка сделка
- ❖ Половин работен ден (4 часа на ден) в часовете между 9 - 17 ч.
- ❖ Опция за работа в офис (София Тех Парк) или дистанционно
- ❖ Възможност за допълнително обучение и професионално развитие
- ❖ Безплатни билети за научни и технологични конференции и събития, на които БГ Наука е партньор.



Кандидатствай



Виж работодателя



Виж други обяви на  
работодателя



Изпрати обявата