
МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ ПО ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ / РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ

КСБИТ - российский интегратор и специализированный сервис-провайдер, оказывающий услуги в сфере информационной безопасности, IT и консалтинга по модели MSSP (Managed Security Service Provider), лицензиат ФСБ России и ФСТЭК России.

Сейчас мы растем. В соответствии с современными вызовами кибербезопасности, меняется и наш подход к организации деятельности. Мы стремимся объединить профессионалов в области информационной безопасности, которые любят свое дело и готовы реализовывать интересные, масштабные и амбициозные проекты в молодой и развивающейся компании.

Подробнее с компанией можно ознакомиться [здесь](#).

Род занятий

Продажа продуктов и услуг по защите информации.

Требования

- Опыт продаж продуктов и услуг в области информационной безопасности (ИБ) корпоративным клиентам.
- Наличие собственной клиентской базы - будет плюсом.
- Знание российского рынка продуктов и услуг по информационной безопасности и основных его участников.
- Опыт работы с заказчиками по полному циклу продаж (установление первичных контактов, участие в подготовке и проведении презентаций, подготовка технико-коммерческих предложений, участие в переговорах, заключение и сопровождение контрактов, контроль выполнения работ по проектам).

Обязанности

Ведение полного цикла продаж ИБ проектов:

- Активное привлечение, выстраивание долгосрочных и взаимовыгодных отношений с заказчиками.
- Формирование потребностей заказчика.
- Работа с разными ролями в заказчиках (ЛПР, ЛВПР, ответственные специалисты).
- Подготовка всего необходимого для победы в конкурсах и заключения контрактов.

Работа внутри компании:

- Взаимодействие с техническими специалистами, специалистами по тендерам, руководителями направлений.
- Взаимодействие с вендорами, дистрибьюторами и подрядчиками.
- Подготовка документов для заказчиков (обоснований, ТКП, презентаций и т.д.).
- Выполнение личного плана продаж.
- Ведение личной аналитики и предоставление отчетности на регулярной основе.

Условия

- Работа в комфортабельном офисе в центре города (г. Смоленск). Допускается вариант работы удаленно (по согласованию сторон).
- Молодой и дружный коллектив.
- 2-3 корпоратива в год, индивидуальное обучение сотрудников и тимбилдинги.
- Испытательный срок - 3 месяца.
- Выплаты ЗП 2 раза в месяц (середина и конец месяца) без задержек.
- Структура ЗП: Оклад + % с продаж, выплачивается по результатам квартала (конкретные цифры, обсуждаются на собеседовании).
- Ежегодная индексация заработной платы.

Ключевые навыки

Работа в команде, активные продажи, проведение презентаций, деловое общение, ведение отчетности, ведение переговоров, деловая коммуникация.

Отправляйте резюме на электронную почту it@ksbit.ru