

Лидогенератор (Junior IT sales)

AIINS

Город: Санкт-Петербург /
80 000 - 120 000 руб./месяц
Полный рабочий день
Опыт: От 1 года до 3 лет
Офис

Дарья, HRBP
E-mail: hello@aiins.ru

Задачи

Активный поиск и привлечение клиентов в сегменте B2B (страховые компании, брокеры, корпоративные клиенты).

Проведение холодных коммуникаций: звонков, писем, встреч.

Работа с воронкой продаж в CRM, фиксация и сопровождение лидов.

Проведение онлайн-презентаций продукта, выявление потребностей клиента.

Увеличение выручки и чистой прибыли компании.

Требования к кандидату

- Опыт продаж SaaS-решений, IT-продуктов, ERP-систем.
- Понимание B2B-продаж, стадий сделки, принципов лидогенерации.
- Уверенные навыки холодных коммуникаций (звонки, письма, LinkedIn/Telegram outreach).
- Базовые знания CRM (Bitrix24 и др.).
- Грамотная речь, умение выстраивать доверие с клиентом.
- Проактивность и готовность к быстрому темпу стартапа.

Условия работы

Работа в инновационном IT-проекте с миссией изменить страховой рынок.

Гибридный формат — офис у метро Беговая (ул. Савушкина, 126) + частично удалённо.

Оформление по ТК РФ.

Комфортные условия и возможность влиять на процессы.

Доход: фиксированный оклад + процент от продаж (финальный уровень обсуждается индивидуально).

Возможность карьерного роста — до Руководителя отдела продаж или направления

Мы создаём атмосферу, в которой люди горят своим делом: здесь ценят инициативу, уважают вклад каждого и вместе радуются результатам.

Отсутствие бюрократии: принимаем решения быстро и сразу внедряем новые идеи.

Зарплата полностью белая (оклад + % от сделок)

ДМС через полгода работы