

Иуте Македонија е дел од естонската дигитална банкарска групација Иуте, која го менува начинот на кој луѓето управуваат со своите финансии низ Југоисточна Европа.

Во Иуте веруваме дека иднината на финансиите не е само во технологијата, туку во начинот како **технологијата може да го направи искуството поедноставно, побрзо и порелевантно, на одговорен начин.**

Нашиот тим расте и бараме енергична личност која ќе се препознае во приказната и заедно со тимот ќе ја движи следната развојна фаза.

Советник за клиенти – After Sales

Твојата мисија

Нашата цел е негување на долгорочни релации од доверба со нашите клиенти. Токму затоа фокусот не е само на ширење на мрежата, туку надградба на постоечките и нудење на нови финансиски решенија кои одговараат на нивните потреби.

Твојата улога

Да бидеш човекот што ја поврзува технологијата со клиентот

Да слушаш. Да препознаеш потреба. Да предложиш вистинско решение. И да создадеш искуство по кое клиентот ќе сака повторно да ни се обрати.

Ако комуникацијата ти е силна страна, продажбата те мотивира, а дигиталниот свет ти е природна средина – **можеби токму тебе те бараме.**

Што ќе движиш?

- Ќе воспоставуваш директна комуникација со клиентите и ќе градиш долгорочни односи
- Ќе водиш продажни разговори и ќе ги претставуваш нашите финансиски и дигитални решенија на јасен и релевантен начин

- Ќе ги препознаваш потребите на клиентите и ќе им помагаш да го изберат решението што најмногу им одговара
- Ќе идентификуваш можности за дополнителни производи и услуги, создавајќи поголема вредност за клиентот
- Ќе го следиш целиот процес – од првиот контакт до реализацијата
- Ќе работиш со јасно дефинирани продажни цели и KPI
- Ќе придонесуваш кон подобрување на продажниот процес и корисничкото искуство
- Ќе бидеш дел од тим кој постојано бара **како нешто може да биде поедноставно, побрзо и подобро**

Кого бараме?

- ✓ Универзитетско образование – предност имаат економските науки
- ✓ Искуство во финансиска институција е предност
- ✓ Одлични комуникациски, продажни и преговарачки вештини
- ✓ Способност да слушаш, да поставиш вистинско прашање и да ја препознаеш потребата зад барањето на клиентот
- ✓ Проактивност, организираност и ориентираност кон резултати
- ✓ Одговорност, истрајност и желба постојано да учиш и да се развиваш
- ✓ Искуство во продажба, телефонска продажба или customer service ќе се смета за предност
- ✓ Одлично познавање на македонски и англиски јазик

Што добиваш?

Не само работа, туку и простор за кариерен напредок, постојано учење и надградба и личен раст во чекор со компанија што расте.

- Работа во една од најбрзо растечките дигитални банкарски групации во регионот

- Меѓународна работна средина и соработка со тимови од различни пазари
- Простор за идеи, иницијативи и реално влијание
- Континуирано учење, развој и можности за професионален раст
- Подароци за родендени, годишнини и важни животни моменти
- Тимбилдинзи во земјата и странство
- Спортски активности
- Дополнителни здравствени прегледи

Подготвен/а си да ги движиш финансиските искуства напред?

 **Аплицирај до: 31 октомври 2026**

 Испрати CV на: jobs@iute.mk

 Назнака: **Советник за клиенти – After Sales**

Само кандидатите кои ќе влезат во потесен избор ќе бидат контактирани. Сите апликации ќе се третираат доверливо.