

# Сейлз - менеджер (Sales Manager) & Business Intelligence

написано Igor Krukovsky | 2026-04-13



**Сейлз-менеджер (Sales Manager)**, менеджер з продажів – це фахівець, який відповідає за продаж товарів або послуг компанії. Його головна мета – збільшення прибутку бізнесу шляхом залучення нових клієнтів та підтримки стосунків з наявними і їх утримання.

## Ключові обов'язки

- **Пошук клієнтів:** активна [лідогенерація](#), робота з “холодною” та “гарячою” базою.
- **Проведення переговорів:** презентація продуктів, “робота із запереченнями” та узгодження умов співпраці.
- **Укладання угод:** супровід клієнта від першого контакту до підписання договору та оплати.
- **Робота з CRM:** фіксація історії взаємодії з клієнтами для контролю “воронки продажів”.
- **Аналіз ринку:** моніторинг конкурентів та потреб споживачів для вдосконалення стратегії продажів.

# Типи сейлз-менеджерів

1. **Hunter (Хантер, Мисливець):** фокусується виключно на залученні нових клієнтів «з нуля».
2. **Farmer (Фермер):** працює з наявною базою, розвиває лояльність та стимулює повторні покупки.
3. **Account Manager (Аккаунт-менеджер):** веде ключових клієнтів, забезпечуючи їхній довгостроковий супровід.
4. **IT Sales Manager (менеджер з продажу IT-послуг):** спеціалізується на продажі складних технічних рішень або послуг розробки програмного забезпечення.

## Необхідні навички (Soft & Hard Skills)

- **Комунікабельність:** вміння легко знаходити спільну мову з різними людьми.
- **Стресостійкість:** готовність до частих відмов та роботи під тиском планових показників.
- **Навички переконання:** володіння техніками продажів та маніпуляціями (в хорошому сенсі).
- **Знання продукту:** глибоке розуміння того, що саме продається, щоб аргументовано відповідати на запитання.
- **Англійська мова:** у теперішній час критично важлива для роботи не тільки на міжнародних ринках, але й на внутрішньому ринку, особливо в IT.

За даними [Work.ua](https://work.ua), середня заробітна плата менеджера з продажів в Україні на початок 2026 року становить близько **37 500 грн** з ростом +15% за рік, проте вона зазвичай складається з невеликої ставки та відсотків (бонусів) від укладених угод.