**Объявление о приеме на работу, СЕО - СММ - Таргет менеджеров, Вэб-мастеров и Арбитражников - условия работы и оплата.**

Данная должность в нашей компании называется «Менеджер про трафик продажам».

**Сколько вы можете заработать?**

Стажер, с первого месяца роботы, может зарабатывать от 2.000$ и более, в месяц.

Сотрудник, работающий более 4 месяцев, доход может составить 7.500$ и более.

Сотрудник, работающий более 6 месяцев, доход может составить 15.000$ и более.

Сотрудник, работающий более года, доход может составить 25.000$ и более.

ВСЕ ЗАВИСИТ ОТ ВАШЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ОПЫТА, УМЕНИЯ ТЩАТЕЛЬНО И ЭФФЕКТИВНО НАСТРАИВАТЬ РЕКЛАМУ.

В нашей компании реализована система прогрессивного вознаграждения, которая зависит от эффективности самого специалиста.

Мы работаем по системе прямой заинтересованности менеджеров в эффективности продаж, так как от этого зависит и прибыль – доход менеджеров, а если точнее, компания делится 50%/50% от чистой прибыли продаж с менеджером, при том что полностью рекламный бюджет и продукты для продаж - офферы выделяет и подбирает компания.

ЧИТАЙТЕ ВНИМАТЕЛЬНО УСЛОВИЯ И ТРЕБОВАНИЯ!

**Как это работает?**

Компания в лице ТОП менеджера, или руководителя отдела «Менеджеров про трафик продажам», подбирает оффера – проекты с максимальным процентом вознаграждения за продажи, переходы, регистрации и так далее, а так же ведет учет статистики и выделяет ежесуточный рекламный бюджет, вернее пополняет рекламный бюджет в рекламные кабинеты менеджеров. На каждое рекламное объявление.

**Как рассчитывается вознаграждение?**

К примеру:

Товар оффера стоит 50$.

Из них рекламодатель (владелец оффер) выплачивает компании вознаграждение в размере 50%, с каждой продажи, или чека.

К примеру, менеджеру было выделено 100$, на рекламную компанию (конечно после тестирования данного объявления, и получения положительной статистики ее эффективности).

Менеджер за рекламные 100$ создал продажи к примеру на сумму в 400$.

То есть, из них получается компания заработала 200$, так как рекламодатель отдает 50%, как вознаграждение, компании.

Получается что, из прибыли в 200$, вычитается сумма первоначальных расходов на саму рекламу, то есть возврат рекламного бюджета, и остается как именно чистая прибыль, 100$ они та и делятся 50%/50%, то есть 50$ менеджеру, и 50$ компании.

Так же и любая сумма чистой прибыли делится в данной пропорции

+10% чистой прибыли 50% = 5%

+50% чистой прибыли 50% = 25%

+70% чистой прибыли 50% = 35%

И так далее.

То есть вознаграждение менеджеру составляет 50%, от чистой прибыли. По формуле: (приход должен покрыть расход, и любая сумма с выше расхода есть чистая прибыль).

**3. Тестовые возвраты средств.**

В виду тестов рекламных объявлений затрачивается бюджет компании, который должен вернутся. То есть менеджер протестировав оффер, запускает полный рекламный цикл, и компания должна работать по ставке 50%/50%, как и оговорено в условиях. Однако после тестового периода любая чистая прибыль делится следующим образом, 50% из чистой прибыли возвращается в компаний, для погашения израсходованного тестового бюджета, а остальные 50% чистой прибыли деляться как и оговорено, 50%/50%, до полного погашения тестового бюджета, и только затем полностью чистая прибыль делится 50%/50% в полном объеме.

К примеру:

Если на тесты потрачено 50$, и после запуска в полном объеме рекламной компании, чистая прибыль составляет, к примеру 100$, то есть них, вычитается в счет погашения тестовой рекламы 50$, и 50$ делиться 50%/50%, то есть 25$ менеджеру, и 25$ компании, а после погашения расходов тестового бюджета, полностью чистая прибыль 100$ делится 50%/50%, то есть по 50$ менеджеру и 50$ компании.

**4. Нанесение финансового ущерба компании.**

**Обращаем ваше внимание.**

Мы работаем честно и прозрачно с нашими сотрудниками, однако если в виду работы или халатного отношения к работе менеджером был нанесен финансовый ущерб компании, если менеджер получил бюджет, но не совершил плюсовых продаж, то эта сумма зачисляется ему в долг, который будет минусоваться с полагающегося ему вознаграждения в размере 10%.

К примеру, менеджер заработал 100$ в виде вознаграждения, из них вычитается 10$ в счет погашения ущерба, и так до полного покрытия ущерба, и в том числе когда менеджер проводит тесты, сумма потраченная на тесты отмененных рекламных компаний, так же зачисляется в ущерб. То есть если менеджер принял в работу оффер, протестировал его, потратил тестовый бюджет, и оказалось что данный оффер не эффективен в дальнейшей рекламе, то есть не будет приносить прибыли.

**5. Тесты.**

Новичкам, работающим в компании до 3 месяцев, не более 10$ в день. На один оффер.

до 50$ в день, на тест, менеджерам кто работает более 3 месяцев, и у кого есть 4 и более оффера которые приносят прибыль.

Срок теста не более 5 дней, затем менеджер должен принять решение о том что он начинает работать с оффером, или оставляет его как не перспективный, и берет на тест другой.

Для того что бы менеджер взял оффер в работу, в период теста должны быть совершено 3 и более реальных продаж, что бы можно было высчитать приблизительно сумму расходного чека на рекламу, и стоит ли работать с данным оффером, возможно он не окупится.

Если менеджер подряд настраивает тесты и бросает 3 и более оффера, и если это новичок, то данный менеджер увольняется, без права вернуться.

Новичок может вести только один тест, не разрешается вести параллельно несколько тестов.

Менеджерам работающим более 4 месяцев, разрешается вести одновременно не более 3 тестов.

Рабочий рекламный бюджет по одному рабочему офферу, суточный 100$.

Если менеджер работает 4 и более месяцев, допускается до 250$

Более года, допускается 500$

Более полутра лет, допускается рекламный бюджет на один оффер, 700$ и более.

**6. Какое количество офферов может вести менеджер одновременно?**

Минимальное рабочее количество офферов у менеджера работающего в компании первый месяц, которые приносят прибыль должно составлять не более 3 офферов, с прибыльностью, из расчета 100$ рекламного бюджета на один офферов в сутки, и прибыльностью по ним не менее 100%, то есть один менеджер должен генерировать чистой прибыли минимум 300$ в сутки.

Менеджера работающие более 3 месяцев, не менее 5 офферов, с прибыльностью, из расчета 100$ рекламного бюджета на один офферов в сутки, и прибыльностью по ним не менее 100%, то есть один менеджер должен генерировать чистую прибыль минимум 500$ в сутки.

Работающий полгода 1.000$

Работающий год, не менее 1.500$, в сутки.

Работающие 2 года, не менее 2.000$ и более, в сутки.

Нормальное количество работающий параллельно офферов у одного менеджера, который работает до 3 месяцев, 5 офферов.

Полгода и более 25.

Год и более, 30 офферов и более.

**Пояснение дохода менеджера.**

Если менеджер ведет успешно 5 офферов, с доходностью в 100%, его прибыль равна 50% , суточный доход менеджера составит 250$, в месяц, из расчета 30 дней, 7.500$

Если ведет 10 проектов, с той же прибыльностью, 15.000$. При том что бюджет дает компании, и офферы дает и подбирает высоко процентные, так же компании – топ менеджера.

Сотрудник работающий полгода и более, и ведущий 25 офферов в потоке, может получать доход в размере 37.000$ и более. И так далее по стажу работы сотрудников компании, прогрессия дохода сотрудника повышается.

Примечание:

Менеджер может и должен выбрать и указать категорию – нишу, в которой ему удобнее работать:

Рестораны – доставка еды

Казино - гэмблинг.

Фарма и фармакология.

Онлайн игры.

Инвестиции и брокеры.

И так далее.

То есть согласно указанной менеджеров ниши, ТОП менеджер будет подбирать ему офферы.

Так же перед запуском теста, менеджер обязан изучить проект, его оформление, и перспективность, и вынести решения, будет ли он им заниматься или нет. Менеджер может отказаться от предлагаемых ему офферов, и ТОП менеджер подберет ему новые офферы.

**ВАЖНО!**

Менеджер несет личную ответственность за собственный доход, за доход компании, за рекламный бюджет компании, а так же за перспективу работать в компании, по этому обращение к менеджерам, оценивайте офферы, перед тем как их тестировать, трезво и внимательно, что бы не тратить как время, так и бюджет на офферы не перспективные, или которые плохо оформлены, или имеют не перспективный маркетинг, или не конкурентны на рынке.

**7. Перспектива роста**

Так как компания растет и развивается, самые эффективные менеджера, после работы в компании более 2 лет, смогут стать ТОП менеджерами, и соответственно их доход значительно вырастит. Условия работы и вознаграждения ТОП менеджеров запрашивайте у менеджера по кадрам.

Важно, на должность топ менеджера в компанию не принимаем, только выращиваем из наших сотрудников - менеджеров, в чьей высокой эффективности мы уверены на все 1.000%.

**8. Что требуется для рассмотрения кандидатуры к приёму на работу, отделу кадров?**

Требуется:

8.1 Опыт работы более 5 лет, в сфере рекламы, эта может быть рекламное агентство или компания – отдел рекламы, продаж или продвижения. Просьба, новичкам, не имеющим опыта работы более 5 лет, не беспокоить!

8.2 Обязательно предоставить полное резюме, с фотографией, И.Ф.О, датой рождения, место рождения, и место прописки и проживания. Номер телефона – мобильный, Эл-почту, мессенджеры для связи. И полностью стаж, с указание мест работы и контактами компаний или руководителей, для получения отзывов - характеристики, успешными кейсами и ниши. Умение выводить стоимость клиента с рекламного объявления, так же указать на какую локацию – языки вы можете работать, умение создавать промо материалы под объявления.

8.3 Отдел кадров может запросить как дополнительные сведения, так и проведения видео собеседования.

8.4 Так же возможно работы без официального оформления в компанию.

После прочтения, если вы соответствуете всем требованиям, и вас заинтересовала данная вакансия, присылайте ваше резюме на почту менеджера отдела кадров,

Станислав stas.sorokin.79@mail.ru

Рассмотрение вашей кандидатуры может занять некоторое время.