

Мы предлагаем

- Прекрасный компенсационный пакет.
- Отличный коллектив единомышленников.
- Интересную, захватывающую работу и возможность карьерного роста в одной из ведущих финансовых компаний мира, динамично развивающихся в России

Пожалуйста, направляйте подробное резюме с указанием кода вакансии по факсу (495) 937 47-53 или по электронной почте: Natalia.Andreeva@alico.ru или bestcareer@alico.ru

КАЗАНЬ

Вакансии Продающих подразделений Управление по маркетингу и продажам

Руководитель в области развития продаж (Код вакансии "Partner 2011 / Kazan")

Основные обязанности:

- Построение продающей структуры "с нуля"
- Рекрутинг и обучение персонала
- Выполнение бюджетного плана
- Контроль работы сотрудников
- Планирование

Требования к кандидатам:

- Высшее образование
- Опыт работы в сфере управления прямыми продажами не менее 2-х лет
- Опыт построения продающей структуры
- Опыт управления людьми в продажах
- Опыт личных продаж
- Опыт подбора персонала
- Опыт обучения персонала
- Стремление развиваться в крупной международной компании
- Сильные лидерские характеристики