

## **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](mailto:Natalia.Andreeva@alico.ru) или [bestcareer@alico.ru](mailto:bestcareer@alico.ru)

## **Нижний Новгород Вакансии Продающих подразделений**

### **Руководитель в области развития продаж (Код вакансии "Partner 2011 /НН")**

#### **Основные Обязанности:**

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

#### **Требования к кандидату:**

- 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

### **Ведущий Менеджер по развитию агентской сети (ADF Executive) (Код вакансии - "ADFE 2011/ НН)**

#### **Основные обязанности:**

- Развитие бизнеса на вверенной территории;
- Выполнение бюджетного плана;
- Контроль работы менеджеров по развитию агентской сети;
- Развитие менеджеров по развитию агентской сети;
- Помощь в подборе и обучении кандидатов на позиции SMT и Агент

#### **Требования к кандидату:**

- Успешный опыт управления продажам от 3-х лет

- Успешный опыт личных, активных продаж
- Опыт подбора персонала
- Сильные лидерские характеристики
- Опыт развития бизнеса