

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

Новосибирск - Вакансии Продающих подразделений

УПРАВЛЕНИЕ ПО МАРКЕТИНГУ И ПРОДАЖАМ

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

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

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

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