

Долбоорлордун менежери (Project Manager)

900 Сом

Еа digital

Иш тажрыйбасы: 1 жылдан 3 жылга чейин

Жумуштун түрү: Толук иш күнү

Билими: Мааниге ээ эмес

Иштөөчү шаарлар: Бишкек

Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

□□□□ Немцкий язык — от B2, уверенное устное и письменное общение.

Опыт работы в Business Development / B2B Sales / Sales / Account Management / Recruitment от 1 года.

Опыт проведения переговоров и привлечения B2B-клиентов.

Умение самостоятельно искать потенциальных партнёров и выходить на ЛПР.

Системность, инициативность и ориентация на результат.

Готовность не просто поддерживать существующий процесс, а строить и развивать направление.

Милдеттери:

□□□□ Искать и привлекать к сотрудничеству немецкие клиники, больницы и медицинские учреждения.

□□ Вести переговоры с потенциальными партнёрами на немецком языке.

□□ Развивать и поддерживать долгосрочные партнёрские отношения.

□□ Выявлять потребности немецких клиник в медицинском персонале.

□□ Формировать и согласовывать условия сотрудничества.

□□ Развивать направление, искать новые каналы привлечения партнёров и масштабировать результаты.

□□ Вести CRM и контролировать собственную воронку продаж / партнёрств.

Иш шарттары:

☐☐ Удалённую работу.

☐☐ График: Пн-Пт, 10:00-18:30.

☐☐ Фиксированную ставку + бонусную систему по результатам.

☐☐ Возможность напрямую влиять на развитие нового международного направления.

☐☐ Работу с командой рекрутеров и координаторов.

☐☐ Перспективы профессионального и финансового роста вместе с масштабированием направления.

Телеграмм: @hr_eurocashagency

Бош орун жөнүндө:

Это роль для человека, который умеет вести переговоры, находить партнёров и готов самостоятельно развивать бизнес-направление.
