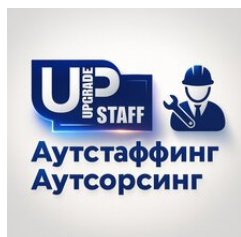


Сатуу боюнча менежер/Сатуу боюнча адис (Развитие международных партнёрств)

70 000 Сомдон баштап



Upgrade Staff

Иш тажрыйбасы: 1 жылдан 3 жылга чейин

Жумуштун түрү: Толук иш күнү

Билими: Жогорку

Иштөөчү шаарлар: Бишкек

Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

обязательный опыт в B2B-продажах

уверенное знание английского языка (переговоры и деловая переписка)

высшее или среднее специальное образование
(менеджмент, экономика, международные отношения, HR, логистика — преимущество)

развитые переговорные и презентационные навыки

грамотная устная и письменная речь

инициативность, ответственность, ориентация на результат и доход

желание расти до руководителя международного направления

Милдеттери:

привлечение иностранных компаний (Европа, Ближний Восток, Азия)

развитие B2B-клиентской базы и ведение переговоров

холодные и тёплые контакты (звонки, переписка, онлайн-встречи)

подготовка коммерческих предложений и финансовых расчётов

заключение контрактов на подбор и аутстаффинг персонала

участие в выставках, форумах и бизнес-мероприятиях

выезды к корпоративным клиентам и на объекты

Иш шарттары:

оклад 70 000–100 000 сом + высокий % от контрактов

прозрачная система бонусов

обучение международному рекрутингу и продажам

реальный карьерный рост

работа в международном и быстрорастущем направлении компании

Бош орун жөнүндө:

Международная компания приглашает в команду менеджера по развитию международных партнёрств. Роль предполагает активные B2B-продажи услуг международного рекрутинга и аутстаффинга и работу с зарубежными работодателями.
