

Бөлүмдүн жетекчиси/Бөлүм башчы (Head of Growth (Глава по Развитию))

80 000 - 120 000 Сом

iHub

iHub LLC

Иш тажрыйбасы: 6 жылдан ашык

Жумуштун түрү: Толук иш күнү

Билими: Мааниге ээ эмес

Иштөөчү шаарлар: Бишкек

Талап кылынган компетенциялар, билимдер, көндүмдөр:

Минимальные требования:

- * Уверенность в себе и готовность брать на себя ответственность
- * Опыт работы 5+ лет в продажах / развитии бизнеса / управлении проектами
- * Профессиональное владение русским языком (устно и письменно)
- * Навыки:
 - * критическое и стратегическое мышление
 - * Digital Marketing, Event Marketing, Offline Marketing
 - * создание стратегических и продажных документов
 - * ведение переговоров и заключение сделок
 - * высокая скорость выполнения задач
 - * работа с CRM и отчетностью
- * Готовность работать в интенсивной среде – это стартап, где каждый день важен

Бонусом будет:

- * Профессиональное владение кыргызским и английским языками
- * Успешный опыт работы в партнерской B2B деятельности
- * Опыт в EdTech, SaaS или образовательных проектах
- * Сильная сеть контактов в сфере образования и бизнеса

Наши принципы:

- * Мы никогда не понижаем зарплаты – только повышаем. Есть результат – сразу рост и новые возможности. Нет результата – расстаемся быстро.
 - * Мы ищем не исполнителя, а драйвера, который сам идет вперед и тянет за собой.
-

Милдеттери:

Что предстоит делать:

- * Продавать курсы 4Bricks физическим и юридическим лицам (догонять лидов, upsell, повторные продажи)
 - * Находить и привлекать авторов готовых курсов (через ресерч, нетворкинг, переговоры) – у нас есть начальная база, но основную работу по поиску и привлечению придется делать самому
 - * Строить системную базу (План 100+ авторов, включая нишевые направления)
 - * Запускать новые продукты и партнерства (B2B, корпоративные клиенты, коллаборации)
 - * Управлять сотрудниками: ставить KPI, обучать, кардинально поднимать эффективность (сейчас из 10 задач в неделю только 4 выполняются в срок и качественно – нужно довести до 8-9)
 - * Внедрять процессы (CRM, отчеты, воронки) и держать высокий стандарт качества
-

Иш шарттары:

Условия:

- * ЗП: 80,000–120,000 сом (по результатам работы)
 - * Head of Growth получает возможность в первые 3–6 месяцев нанять себе ключевого помощника-менеджера, который будет помогать в ресерче, переговорах и операционных задачах
 - * В течении года возможность вырасти до Commercial Director / COO + equity share (% в компании)
-

Бош орун жөнүндө:

Head of Growth (Глава по Развитию Бизнеса)

Кто мы

4bricks – это онлайн-платформа для курсов (4bricks.io). Мы берем лучших преподавателей и экспертов, помогаем им записать курсы и размещаем их на платформе. Покупатели могут проходить их онлайн в любое время. Уже есть наши собственные продукты (курс по поступлению, курс от Аяны Касымовой, курс по мобильной разработке), а также мы подключаем внешних авторов с готовыми курсами.

□□ ОсОО 4bricks – дочерняя компания ОсОО iHub (@ihub.kg, @ihub.academy, @ihub.admissions и др.) и портфельная компания венчурного фонда Accelerate Prosperity.

Кого ищем

Мы ищем Head of Growth – человека, который будет отвечать за рост компании во всех направлениях: продажи, партнерства, привлечение новых курсов, развитие команды и качества. Это не позиция для тех, кто сидит в офисе и микроменеджит. Нам нужен лидер, который сам делает и ведет за собой.

△ Сразу честно: работы много тем не менее при качественной работе гарантируем денежный рост и повышения

Что предстоит делать:

- * Продавать курсы 4Bricks физическим и юридическим лицам (догонять лидов, upsell, повторные продажи)
- * Находить и привлекать авторов готовых курсов (через ресерч, нетворкинг, переговоры) – у нас есть начальная база, но основную работу по поиску и привлечению придется делать самому
- * Строить системную базу (План 100+ авторов, включая нишевые направления)
- * Запускать новые продукты и партнерства (B2B, корпоративные клиенты, коллаборации)
- * Управлять сотрудниками: ставить KPI, обучать, кардинально поднимать эффективность (сейчас из 10 задач в неделю только 4 выполняются в срок и качественно – нужно довести до 8-9)
- * Внедрять процессы (CRM, отчеты, воронки) и держать высокий стандарт качества

Минимальные требования:

- * Уверенность в себе и готовность брать на себя ответственность
- * Опыт работы 5+ лет в продажах / развитии бизнеса / управлении проектами
- * Профессиональное владение русским языком (устно и письменно)
- * Навыки:
 - * критическое и стратегическое мышление
 - * Digital Marketing, Event Marketing, Offline Marketing
 - * создание стратегических и продажных документов
 - * ведение переговоров и заключение сделок
 - * высокая скорость выполнения задач
 - * работа с CRM и отчетностью
- * Готовность работать в интенсивной среде – это стартап, где каждый день важен

Бонусом будет:

- * Профессиональное владение кыргызским и английским языками
- * Успешный опыт работы в партнерской B2B деятельности
- * Опыт в EdTech, SaaS или образовательных проектах
- * Сильная сеть контактов в сфере образования и бизнеса

Наши принципы:

- * Мы никогда не понижаем зарплаты – только повышаем. Есть результат – сразу рост и новые возможности. Нет результата – расстаемся быстро.
- * Мы ищем не исполнителя, а драйвера, который сам идет вперед и тянет за собой.

Условия:

- * ЗП: 80,000–120,000 сом (по результатам работы)
- * Head of Growth получает возможность в первые 3–6 месяцев нанять себе ключевого помощника-менеджера, который будет помогать в ресерче, переговорах и операционных задачах
- * В течении года возможность вырасти до Commercial Director / COO + equity share (% в компании)

Что у нас есть (ресурсы):

- * Готовый бренд с репутацией
 - * Ключевая команда из IT специалистов и съемочная бригада
 - * Начальная база клиентов и потенциальных авторов
 - * Бюджет на маркетинг (основной фокус на продажи и прямые сделки)
 - * Поддержка экосистемы iHub
-
-