

За Сигма-СБ

Сигма-СБ е специјализирана компанија за имплементација на ИТ решенија за компаниски менаџмент чиј производ е познатиот деловен софтвер SSB ERP. Сигма-СБ врши оптимизација на финансиското работење, набавките, производството, логистиката, продажбата, магацинското работење (WMS), како и на останати други процеси во компаниите, со цел зголемување на нивните приходи и маржи, намалување на времето за реализација, трошоците и губитоците и подобрување на достапноста на нивните производи и услуги. Основана во 1995 год, Сигма-СБ е добро позната регионална компанија која зад себе има докажана реализација на успешни проекти за познати големи регионални и македонски компании.

Повеќе на www.sigmasb.com.mk

Сигма-СБ објавува оглас за вработување со полно работно време за работно место:

МЕНАѢЕР ЗА РАЗВОЈ НА БИЗНИСОТ/ Business Development Manager

Во потрага сме по вешта и искусна личност која ќе се придружи на нашиот тим во Сигма-СБ на местото МенаѢер за развој на бизнисот (Business Development Manager). Работејќи на оваа позиција, Вие ќе имате клучна улога во креирањето на стратегијата и управувањето со развојот на компанијата од аспект на Маркетинг, Продажба и Одржување на релации со постоечките клиенти (Account Management), со цел зголемување на приходите.

Вашата улога ги вклучува следниве активности

- Развој на стратегија за развој на бизнисот со цел максимизирање на финансиските резултати на Сигма-СБ според можностите кои ги нуди пазарот
 - Планирање на пласман на постоечки производи и услуги
 - Идентификување на можности за развој на нови услуги и производи според потребите на пазарот
 - Зголемување на соработката со постоечките клиенти и развој на долгорочни релации со нив

- Планирање на маркетинг стратегија и водство во нејзината реализација преку користење на услуги од надворешни маркетинг агенции
- Планирање на стратегија и управување со целосен продажен циклус на софтверски решенија и директно учество во продажни активности: контакт, презентација, понуда/предлог за проект, договор за проект, затворање на проект
- Креирање на стратегија и управување со релациите со постоечките клиенти со цел одржување на задоволството на клиентите, долгорочна соработка и остварување на максимални финансиски резултати од соработката

Потребни квалификации

- Универзитетска диплома
- Искуство во продажба на софтверски или слични проекти
- Искуство во комуникација со деловни клиенти на ниво на извршни директори (C-level)
- Искуство со маркетинг за Б2Б ИТ решенија
- Разбирање на пазарот на Б2Б ИТ решенија
- Капацитет за менаџирање на продажниот процес на Б2Б ИТ решенија
- Искуство во пишување на предлози за проекти (Project Proposal) и препораки до врвниот менаџмент на клиентите
- Искуство со ЕРП системи (продажба и/или имплементација и/или користење) ќе се смета како предност
- Искуство во управување со продажен процес за Б2Б ИТ решенија ќе се смета за предност

Вештини

- Вештини за управување со проекти и решавање на конфликти
- Капацитет за одржување на релации со клиенти и грижа за нив
- Желба за самонапредување и учење низ работа
- Желба за надминување на очекувањата на клиентите
- Ентузијастички проактивен пристап кон работните обврски
- Вештини во преговарање и решавање на проблеми (issues) кои се пројавуваат во продажниот циклус
- Презентациски и комуникациски вештини (вербални и пишани)

- Одлично познавање на англиски јазик (говор и пишување)
- Одлично користење на потребни софверски алатки (MS Office, Google Drive, MS Teams, ..)
- Возачка дозвола Б категорија
- Спремност за патување и реализација на активности и вон работно време според потребите на работата (клиентите)

Работно време

- Редовно работно време на Сигма-СБ е од 08-16 ч. од понеделник до петок

Пријавување

Испратете кратка биографија (CV) и мотивациско писмо на е-маил: rabota@sigmasb.com.mk со предмет на пораката: „Менаџер за развој на бизнисот”

Начин на избор

Изборот на кандидати ќе се врши врз основа на доставена документација и интервју. Сите апликации ќе бидат разгледани и оние кандидати кои ги исполнуваат условите ќе бидат повикани во понатамошниот процес на селекција. Сите кандидати ќе добијат известување за статусот на нивната апликација 7 дена по завршување на огласот.

Рок за пријавување: 4-ти Септември 2023 година

Со испраќањето на Вашата кратка биографија(CV) и мотивациско писмо, согласни сте Вашите лични податоци да бидат обработени за потребите на регрутација и селекција од страна на СИГМА-СБ.

Напомена: Кандидатите можат во секое време да ја повлечат согласноста за обработка на нивната кратка биографија преку испраќање на известување на посочената електронска пошта