

NUMER 1 WSRÓD PROGRAMÓW RESELLINGU W POLSCE**3 MIEJSCE W NAJNOWSZYM RANKINGU NASK****3000 AKTYWNYCH PARTNERÓW****Dołącz do naszego zespołu jako****Menadżer ds. pozyskiwania Klientów
Strategiczných i sprzedaży z branży IT****Nr ref. 10/08/2013****Do obowiązków zatrudnionej osoby należeć będzie:**

- Obsługa strategicznych Klientów Biznesowych firmy,
- Pozyskiwanie nowych Klientów Strategicznych,
- Pozyskiwanie oraz wdrażanie projektów unijnych związanych z branżą IT,
- Nadzór nad wdrażaniem nowych produktów do sprzedaży,
- Udział w spotkaniach grup projektowych

Od kandydatów oczekujemy:

- Wykształcenia wyższego, preferowany kierunek: Ekonomia, Zarządzanie (lub kierunki pokrewne),
- Bardzo dobrej znajomości pakietu MS Office,
- Bardzo dobrej znajomości języka angielskiego,
- Doświadczenia w kontaktach z klientami w sektorze B2B,
- Doskonałej organizacji pracy,
- Inicjatywy, zaangażowania, zdolności interpersonalnych i komunikacyjnych

Oferujemy:

- Atrakcyjny pakiet wynagrodzenia,
- Stabilne zatrudnienie w dynamicznie rozwijającej się firmie,
- Przyjazną atmosferę w pracy ukierunkowaną na rozwój i podnoszenie kwalifikacji zawodowych,
- Pracę w pełnym pasji, energicznym zespole,
- Szkolenia podnoszące kwalifikacje zawodowe,,
- Dogodną lokalizację biura (Warszawa, Mokotów),

Mile widziane:

- Ogólna znajomość branży IT,
- Doświadczenie w pozyskiwaniu funduszy unijnych,
- Nastawienie na podnoszenie kwalifikacji i rozwój

Osoby zainteresowane prosimy o przesyłanie dokumentów – CV oraz listu motywacyjnego wraz z numerem referencyjnym na adres:

kariera@hrd.pl

Prosimy o dopisanie następującej klauzuli: