

## Менеджер по продажам (на постоянную работу/практику/стажировку):

### Причина открытия Вакансии:

В связи с открытием нового направления деятельности ищем **менеджера по корпоративным продажам**.

Это возможность для кандидатов, заинтересованных в продажах Юр. Лицам (**В2В-продажи**) кто хочет развиваться в области корпоративных продаж, нарабатывать клиентскую базу и активно зарабатывать. Вы будете принимать активное участие в работе с клиентами компании **BERNEX** (опыт в IT-сфере не требуется).

### Задачи:

- Выполнение **ежедневного норматива** менеджера
- Проведение **личных** и **удаленных** переговоров и встреч, в том числе на высшем уровне
- Заключение договоров с клиентами

### Что Вы получите от нас в результате:

- Работа с интересным продуктом
- Базу **целевых** контактов Юр. Лиц (искать клиентов не надо)
- Возможность заработка **от 60 000 руб** при выполнении планов
- Знание Российского сегмента **разработки ПО и WEB**.
- Владение технологией продаж «**9 из 10**»
- Навыки грамотной, деловой коммуникации
- Умение работать в динамично развивающейся среде

### От Вас необходимы:

- **Высшее/Неоконченное высшее образование** (Готовы рассмотреть студентов старших курсов)
- Высокий уровень персональной ответственности и исполнительности
- Высокие карьерные и финансовые ожидания
- Инициативность в работе (Мы приветствуем новаторские идеи)
- Настойчивость
- Пунктуальность
- Уверенное владение стандартными компьютерными программами MS Office

### Успешным кандидатам мы предлагаем:

- Работу в комфортабельном офисе в БЦ на ул. Пискунова 29
- Прекрасные возможности для профессионального роста (наставничество, тренинги, интересные нестандартные проекты)
- Гибкий график нахождения в офисе
- Оформление по ТК РФ

## HR-Специалист (на стажировку/практику/постоянную работу)

### Причина открытия Вакансии:

В связи с открытием нового направления ищем специалиста по подбору персонала.

Это возможность для тех, кто хочет развиваться в области рекрутмента. Вы будете принимать участие в подборе IT-специалистов и специалистов продаж в офис компании **BERNEX**.

### Задачи:

- Полный цикл подбора и оценки персонала на позиции в сфере **разработки ПО и продаж**.
- Проведение исследований рынка труда, анализ ресурсов привлечения персонала
- Развитие **HR-бренда** компании

**Что Вы получите от Нас в результате:**

- Практика реализации проектов в области **IT-рекрутмента**
- Знание **IT-сегмента** рынка труда в Нижнем Новгороде
- Навык удаленного подбора
- Опыт подбора персонала с использованием соц. и проф. сетей, форумов, сообществ, рабочих сайтов
- Владение технологией прямого поиска
- Навыки грамотной коммуникации
- Самостоятельность
- Умение работать в динамичной среде

**От Вас необходимы:**

- Высшее образование (Готовы рассмотреть студентов старших курсов)
- Высокий уровень персональной ответственности и исполнительности
- Инициативность в работе (Мы приветствуем новаторские идеи)
- Открытость к новой информации и желание учиться
- Пунктуальность
- Уверенное владение стандартными компьютерными программами MS Office

**Успешным кандидатам мы предлагаем:**

- Работу в комфортабельном офисе в БЦ на ул. Пискунова 29
- Прекрасные возможности для профессионального роста (наставничество, тренинги, интересные нестандартные задачи)
- Оплату за результативность
- Гибкий индивидуальный график нахождения в офисе
- Оформление по ТК РФ

С уважением,

**Владимир Назаров**

Руководитель отдела продаж

Тел: +79200356888

Telegram: @nazarowladimir

Email: nazarov@bernex.ru