

**ООО «Нижегородский завод теплообменного оборудования»**

## **Приглашает на работу**

**выпускников и студентов на вакансии:**

### **Инженер-конструктор**

#### **Обязанности:**

- Разработка конструкторской документации, проведение технических расчетов
- Конструкторское сопровождение производства теплообменного оборудования.
- Работа в программе T-Flex (есть обучение)

#### **Требования:**

- Знание и понимание процессов металлообработки
- Образование высшее техническое, желательно по специальности "Теплотехника".
- Понимание принципов конструирования емкостей, сосудов и резервуаров, теплообменного оборудования.
- Умение работать в режиме многозадачности
- Высокая степень ответственности за принятые конструкторские решения

#### **Условия:**

- Официальное оформление;
- Okладно-премиальная система оплаты труда; от 40000 рублей
- Работа в Сормовском районе, адрес ул. Баррикад, д. 1, корпус 6.
- Служебный транспорт

#### **Обращаться в отдел кадров:**

**т. 217-17-60; 8-987-081-70-30**

#### **контактное лицо:**

**начальник отдела кадров Евгения Валерьевна Полозова**

**Резюме отправлять по адресу: [personal@nnto.ru](mailto:personal@nnto.ru)**

## **Менеджер по продажам теплообменного оборудования**

### **Обязанности:**

- поиск клиентов
- ведение переговоров на уровне первых лиц компаний
- продажи теплообменного оборудования, емкостного оборудования.
- предоставление отчетности

### **Требования:**

- желание развиваться в сфере продаж
- высшее техническое образование желательно
- знание программы 1 С
- умение грамотно составлять коммерческое предложение

### **Условия:**

- работа в производственной компании
- пятидневка, с 08.00. до 17.00.
- окладно-премиальная система оплаты труда (совокупный доход от 60000 руб.)
- оформление по ТК РФ
- предоставляется служебный транспорт
- офис в Сормовском районе

### **А ТАК ЖЕ ПРИЯТНЫЕ БОНУСЫ ОТ ПРЕДПРИЯТИЯ:**

Бесплатный чай, кофе.

Автоматизированная система обучения по продукту

Обучение продажам в B2B сегменте.

Обучение различным техникам продаж: типология клиентов, техника продаж SPIN, техника ведения переговоров.

Соотношение входящих продаж к исходящим — 70%/30%.

Возможность зарабатывать более 200000 рублей через полгода работы.

### **Обращаться в отдел кадров:**

**т. 217-17-60; 8-987-081-70-30**

контактное лицо: начальник отдела кадров Евгения Валерьевна Полозова

**Резюме отправлять по адресу: [personal@nnzto.ru](mailto:personal@nnzto.ru)**