

# ГК «СОВРЕМЕННЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

## МИССИЯ

Создавать и совершенствовать транспортные решения для успешного развития Вашего бизнеса



## СЕГОДНЯ

Мы — эксклюзивный дистрибьютор брендов техники и запасных частей «ГАЗ», «ПАЗ», «ЛИАЗ», «КАВЗ», производимых на предприятиях «Группы «ГАЗ»



## ЦЕЛЬ

Сервисная компания №1



## МАРКА

Для нас ГАЗ это не просто автомобили. ГАЗ это отдельный мир со своей историей, настоящим и будущим. И мы стремимся сделать будущее марки еще ярче и интереснее.

## ПАРТНЕРЫ

Дилеры, сотрудники сервисных предприятий и магазинов запасных частей, покупатели, пользователи наших сервисов – наши партнеры. Взаимное уважение и взаимная выгода от сотрудничества – вот принцип наших взаимоотношений.

## ОТКРЫТОСТЬ

Мы открыто делимся своими знаниями и опытом со своими партнерами и клиентами. Благодарны за обратную связь. Для нас важно оставаться максимально объективными к замечаниям и предложениям.

## РЕЗУЛЬТАТ

Мы ставим амбициозные цели и шаг за шагом идем к их достижению. Мы открыты новым идеям. Готовы пробовать нестандартные решения. Ценим креативность и инициативу.

АО ГК «Современные транспортные технологии» – дистрибьютор полной линейки коммерческой автомобильной техники.

Компания занимается реализацией и сервисным обслуживанием легких и среднетоннажных грузовиков, автобусов разных классов, спецтехники и запасных частей.

География присутствия компании включает 82 из 85 субъектов Российской Федерации и 11 стран ближнего зарубежья, в которых находятся 300 центров продаж и обслуживания коммерческого транспорта, а также 1850 магазинов фирменных запасных частей.

Основные направления деятельности компании включают вопросы подбора необходимого функционала автомобиля, финансовых программ и программ сервисного обслуживания, а также современных цифровых сервисов, наиболее востребованных на этапе эксплуатации автомобиля и повышающих эффективность работы корпоративного автопарка. Принципы непрерывного обучения, изучение клиентского опыта позволяют нам быть лидером на рынке коммерческой техники и постоянно расширять партнерскую сеть.

Наши сотрудники находятся в процессе постоянного роста, становятся экспертами продукта и непрерывно совершенствуются профессионально

Мы предлагаем:

- Расширенный пакет социальных льгот и гарантий: частичная компенсация стоимости питания (150 рублей в день, ~ 3150 рублей в месяц); компенсация отдыха работников и их детей; компенсация содержания детей в МДОУ (до 1000 рублей в месяц); корпоративные условия на абонементы лучших спортивных клубов города.
- Возможность профессионального развития и карьерного роста, профессиональная команда.
- Профессиональное корпоративное обучение.
- Оформление по ТК РФ.

Адрес: Н. Новгород, пр. Ленина, 107/

По вопросам трудоустройства обращаться: Щелокова Елена Валерьевна, +79100587201, e-mail: Schelokovaev@st.tech

### Профили вакансий АО ГК «Современные транспортные технологии»

| Должность / Подразделение  | Функционал   | Требования   |
|--|--|--|
| <p>Главный специалист по развитию сервисной сети/ Отдел развития сервиса/Дирекция по послепродажному обслуживанию</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Разработка требований к партнерам</li> <li>• Определение критериев поиска по географии и форматам.</li> <li>• Поиск новых партнеров в сфере послепродажного обслуживания грузовой техники</li> <li>• Аттестация участников Сервисно-сбытовой сети</li> <li>• Анализ основных показателей KPI</li> <li>• Аудит сервисных партнеров – плановые командировки (проверка соответствия стандартам инфраструктуры, работ и бизнес-процессов)</li> <li>• Помощь в решении проблем по устранению дефектов (организация технической поддержки, обучения, консультирования)</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Высшее образование/последний курс ВУЗа.</li> <li>• Общие знания устройства автомобилей, организации послепродажного обслуживания автомобильной техники, основ экономики.</li> <li>• Навыки ведения переговоров и работы с возражениями – приветствуется.</li> </ul> |
| <p>Главный специалист технической поддержки / Отдел технической поддержки/Дирекция по послепродажному обслуживанию</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Разработка технических заданий и участие в Проектах по разработке IT-продукта;</li> <li>• Размещение и контроля исполнения заявок на техническую поддержку;</li> <li>• Организация наполнения ресурса рекомендациями, методиками и инструкциями;</li> <li>• Координация взаимодействия линий технической поддержки (СТТ, Производителей и Поставщиков);</li> <li>• Анализ условий технического обслуживания грузовой техники участниками сети (определение требований к оснащению, инфраструктуре СТО и квалификации персонала);</li> <li>• Участие в передаче автомобильной/автобусной техники ключевым корпоративным клиентам;</li> <li>• Выезды для рассмотрения и устранения сложных и массовых дефектов (автобусы);</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Высшее техническое образование/последний курс ВУЗа.</li> <li>• Знание устройства автомобилей, организации послепродажного обслуживания автомобильной техники.</li> <li>• Навыки ведения переговоров и работы с возражениями – приветствуется.</li> </ul>            |

|  |  |   |
|--|--|---|
| <p>Главный специалист технической поддержки/Дирекция по послепродажному обслуживанию</p>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Организация подключения сервисной сети к ресурсам с технической и диагностической документацией, каталогами запчастей</li> <li>• Организация подключения сервисной сети к диагностическим ресурсам по электронным системам автомобилей</li> <li>• Проведение технических консультаций для сервисных предприятий и потребителей;</li> <li>• Организация взаимодействия с линией техподдержки - Изготовитель ТС / Поставщик;</li> <li>• Предоставление ремонтной документации и рекомендаций сервисным предприятиям через информационный ресурс.</li> <li>• Организация разработки нормативной документации по ТО и ремонту;</li> <li>• Участие в передаче автомобильной/автобусной техники ККК;</li> <li>• Выезды для рассмотрения и устранения сложных и массовых дефектов (автобусы);</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Высшее техническое автомобильное образование/последний курс ВУЗа.</li> <li>• Знание устройства автомобилей, номенклатуры запчастей, системы построения конструкторской документации.</li> <li>• Навыки ведения переговоров и работы с документацией – приветствуется.</li> </ul> |
| <p>Главный специалист/менеджер службы / Отдел сопровождения ключевых клиентов/Дирекция по послепродажному обслуживанию</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Разработка и согласование с клиентом условий договоров и моделей обслуживания на сервисной сети</li> <li>• Анализ исполнения условий сервисного обслуживания парков клиентов и оценка уровня его удовлетворенности. определение причин отклонений и разработка корректирующих мероприятий</li> <li>• Разработка и сопровождение сервисных продуктов (сервисные контракты), включающий анализ продуктов конкурентов, требований рынка и клиента. Разработка и защита бизнес-модели</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Высшее образование/последний курс ВУЗа.</li> <li>• Навыки ведения переговоров и работы с возражениями.</li> <li>• Общие знания устройства автомобилей и типов специальной техники.</li> <li>• Общие знания основ экономики. Аналитические способности.</li> </ul>                |

|  |   |   |
|--|---|---|
| <p>Главный специалист / Отдел управления поставками запасных частей/Дирекция по послепродажному обслуживанию</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Расчет и актуализация заделов запасных частей</li> <li>• Формирование предложения по изменению объемов заказа в производство и поставщикам</li> <li>• Анализ расхода запасных частей</li> <li>• Контроль и принятие мер по своевременному обеспечению запчастями: <ul style="list-style-type: none"> <li>• - для ТС в простое</li> <li>• - для заделов ЗЧ (склад СТТ, склады СП).</li> </ul> </li> <li>• Постановка и оценка выполнения показателей, анализ причин их отклонений от норматива и корректировка по итогам анализа (в том числе сроков обеспечения запасными частями).</li> <li>• Подготовка предложений по заключению договоров поставки гарантийных запасных частей.</li> <li>• Получение через ИС заявок и их обработка, включая проверку номеров деталей, их взаимозаменяемость, вариантов комплектации, оформление приложений к договорам поставки на отгрузку деталей Дилерам (Сервисным предприятиям) или Дистрибьюторам.</li> <li>• Мониторинг исполнения заявок и принятие срочных мер по их исполнению.</li> <li>• Контроль за своевременной отгрузкой Дилерам (Сервисным предприятиям) по оформленным приложениям по гарантийным заявкам.</li> <li>• Контроль за своевременной оплатой Дилерами (Сервисными предприятиями) приложений по гарантийным заявкам.</li> <li>• Контроль поступлений денежных средств в адрес по договорам поставки гарантийных запасных частей.</li> <li>• Подготовка данных о реализации запасных частей по гарантийным договорам.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Высшее образование инженерно-техническое или экономическое/Последний курс ВУЗа.</li> <li>• Знание основ законодательства, регулирующего взаимоотношения с покупателями.</li> <li>• Знание основ устройства автомобиля. Уверенный пользователь ПК и оргтехники.</li> <li>• Навыки межличностных коммуникаций. Аналитические способности.</li> <li>• Инициативность</li> </ul> |
| <p>Менеджер по продажам/Дирекция по продажам РФ</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Участие в проведении презентации техники ГАЗ потенциальным клиентам в рамках выставок, клиентских мероприятий, частных показов.</li> <li>• Согласование условий контрактов</li> <li>• Контроль исполнения заключенных контрактов (заказ техники в производство.</li> <li>• Организация поиска потенциальных корпоративных клиентов.</li> <li>• Формирование предложений по увеличению объема продаж Общества, закрепленного за сотрудником.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Высшее образование/последний курс ВУЗа. Договорное право, Бухгалтерский и финансовый учет (базовое понимание).</li> <li>• Владение методами анализа информации, умение работать с неполной и разрозненной информацией, делать самостоятельные оценки и принимать решения на их основе.</li> <li>• Знание MS Office.</li> </ul>   |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <p>Менеджер по работе с дилерской сетью (бэк-офис)/Департамент реализации автомобилей и автобусов</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Сопровождение региональных продаж по территориальным направлениям.</li> <li>• Формирование заказа и контроль реализации продукции, коммуникации с дилерами в регионе, решение текущих вопросов по оформлению реализации техники.</li> <li>• Организация исполнения заключенных договоров на поставку продукции: заявки в производство, контроль сдачи, организация отгрузки со склада, документооборот по отгрузке и оплате, контроль получения денежных средств, решение текущих вопросов исполнения контрактов.</li> <li>• Ежедневный контроль состояния дебиторской задолженности по клиентам в регионе.</li> <li>• Планирование продаж и отгрузок техники, формирование заявок для планирования производства.</li> <li>• Формирование плана продаж в регионе</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Высшее образование/последний курс института. Опыт работы с большими массивами информации в табличных форматах.</li> <li>• Базовые экономические и юридические знания. Умение структурировано и логично излагать свои мысли.</li> <li>• Аналитические способности, внимательность, ответственность, исполнительность, инициативность.</li> <li>• Уверенное пользование ПК, в т.ч. продвинутый пользователь Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint).</li> </ul> |
| <p>Главный специалист центра продаж запасных частей/Дирекция по продажам запасных частей</p>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Заключение договоров поставки запасных частей с выделенной группой контрагентов (розничные магазины, СТО в регионе).</li> <li>• Сбор, обработка, внесение в информационную систему данных о контрагентах.</li> <li>• Проведение деловых встреч и переговоров по условиям поставки запасных частей, контроль выполнения задач по закупкам, мерчендайзингу, визуализации торговых точек.</li> <li>• Проведение переговоров по включению в фирменную сеть и аттестации магазинов.</li> <li>• Ведение деловой переписки, контроль получения документов.</li> <li>• Ведение оперативной отчетности по результатам работы.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Высшее техническое или экономическое образование/последний курс ВУЗа.</li> <li>• Уверенный пользователь ПК.</li> <li>• Умение работать с большими массивами данных. Аналитические способности. Владение навыком деловой переписки.</li> <li>• Навыки продаж и переговоров - приветствуется. Активная жизненная позиция.</li> </ul>   |