

ООО «ОКГРУПП»
Заявка на подбор персонала

Составлена «24» октября 2023 г.

1. Наименование должности: Специалист по дилерской деятельности и маркетингу

Полное наименование компании	ООО «ОКГРУПП»
Контакты компании	Адрес: 603157, Нижегородская область, г.о. Город Нижний Новгород, г Нижний Новгород, ул. 50-Летия Победы, дом 18, помещение П31 Тел.: +7 (831) 415-50-79
Веб-сайт	https://okgnn.ru/
Вид деятельности	Производственная компания
Год основания компании	2015
Общая численность персонала	40 чел.
Руководитель компании	Поплавский Д.В.

Кто будет проводить собеседования с кандидатом

Должность	Ф.И.О.	Контакты
Коммерческий директор	Салаев Д.Н.	8(950)6243566
Операционный директор	Монов А.И.	8(902)7831389

Предполагаемая дата выхода кандидата на работу «10» января 2023 г.

Описание должности

Наименование должности: Специалист по дилерской деятельности и маркетингу

Подразделение, в котором открыта вакансия:

Количество сотрудников в подразделении и их должности:

Кому будет подчиняться:

Есть ли подчиненные, кто и сколько:

Город: Нижний Новгород

Обязанности искомого специалиста и ожидаемые результаты работы:

- Изучение и анализ конъюнктуры и тенденций развития рынка, цен и спроса на продукты/предоставляемые услуги;
- выяснение запросов и мнения контрагентов о них; участие в организации рекламы, пропаганде достоинств продаваемых продуктов/предоставляемых услуг, их технических характеристик, преимуществ;
- Стратегическое планирование и развитие дилерской сети, способствование сокращению сроков реализации продуктов/предоставляемых услуг, увеличению объема продаж, числа контрагентов, в том числе постоянных, их обучению, улучшению качества обслуживания, расширению географии покрытия, сокращению транспортных затрат;

- изучение поступающих рекламаций на продаваемый продукт/ представляемые услуги, принятие мер по предупреждению их возникновения;
- обеспечение соблюдения действующих стандартов и норм принятых в компании; подготовка необходимых документов по сделкам, заключение договоров
- Выполнение ежемесячных планов по продажам, выручке, через дилерскую сеть, а так же выполнение иных задач, устанавливаемых работодателем

Условия найма

Период испытательного срока:

График работы:

Оклад: 80 000 руб.

Оклад на испытательный срок: 60 000 – 80 000 (индивидуально)

Премии (в месяц, квартал, другое): 1 200 000 руб в год

Социальный пакет: да

Командировки: да

Карьерный рост и обучение

Перспективы карьерного роста: да

Возможность повышения квалификации/обучения: да

Требования к кандидату

Возраст: 30-40

Пол: М

Образование: Высшее

Дополнительная профессиональная подготовка:

Опыт и стаж работы в какой отрасли / секторе: более 2-х лет в B2B

В каких должностях (в каких подразделениях):

Специальные навыки и знания:

- Навык делового общения и этики
- умение оформить презентацию или коммерческое предложение
- навыки продаж на различных платформах
- навык ведения переговоров

Дополнительные технические навыки:

Владение ПК (какие программы): MS Office, google tables, CRM Bitrix

Коммерческий опыт работы (опыт продаж / закупок оборудования, опыт ведения переговоров с заказчиками / поставщиками или другое – если требуется): опыт продаж в секторе B2B, опыт работы на позиции account manager приветствуется

2. Наименование должности: Инженер отдела продаж

Полное наименование компании	ООО «ОКГРУПП»
Контакты компании	Адрес: 603157, Нижегородская область, г.о. Город Нижний Новгород, г Нижний Новгород, ул. 50-Летия Победы, дом 18, помещение П31 Тел.: +7 (831) 415-50-79
Веб-сайт	https://okgnn.ru/
Вид деятельности	Производственная компания

Год основания компании	2019
Общая численность персонала	40 чел.
Руководитель компании	Поплавский Д.В.

Кто будет проводить собеседования с кандидатом

Должность	Ф.И.О.	Контакты
Инженер отдела продаж	Колесников Д.	+7 950 625-55-87

Предполагаемая дата выхода кандидата на работу не позднее «15» января 2024 г.

Описание должности

Наименование должности: Инженер отдела продаж

Подразделение, в котором открыта вакансия: Отдел продаж анкерный крепеж

Количество сотрудников в подразделении и их должности: : 9 (Менеджер по продажам, отраслевой менеджер, руководитель отдела продаж, Коммерческий директор, Инженер по испытаниям, офис-менеджер)

Кому будет подчиняться: Руководителю инженерного отдела продаж

Есть ли подчиненные, кто и сколько: нет

Город: Москва

Обязанности искомого специалиста и ожидаемые результаты работы:

- Выполнение плана проектных продаж через специфицирование установленного объема продукции компании на стадии проектирования и её техническое согласование на стадии реализации строительных проектов,
- выполнение расчётов и чертежей под нужды клиентов,
- техническая поддержка отдела продаж.

Условия найма

Период испытательного срока: 3 месяца

График работы: с 8.00 – 17.00

Оклад: 80 000 руб.

Оклад на испытательный срок: 60 000

Премии (в месяц, квартал, другое): 1 920 000 руб в год

Социальный пакет: Трудоустройство согласно ТК, оплата ГСМ, Моб связь, питание.

Командировки: нет

Карьерный рост и обучение

Перспективы карьерного роста: Руководитель инженерного отдела продаж, Руководитель отдела продаж, Коммерческий директор, Региональный менеджер

Возможность повышения квалификации/обучения: Внутренние тренинги, обучение на рабочем месте, при необходимости внешние тренинги

Требования к кандидату

Возраст: 20-40

Пол: неважно

Образование: Высшее

Дополнительная профессиональная подготовка:

Опыт и стаж работы в какой отрасли / секторе: от 3 лет

В каких должностях (в каких подразделениях):

Специальные навыки и знания:

- Высокая профессиональная экспертиза в области строительства,
- высокоразвитые навыки переговоров/продаж,
- базовые навыки стратегического планирования

Дополнительные технические навыки:

Владение ПК (какие программы):

Коммерческий опыт работы (опыт продаж / закупок оборудования, опыт ведения переговоров с заказчиками / поставщиками или другое)

3. Наименование должности: Отраслевой менеджер

Составлена «27» октября 2023 г.

Полное наименование компании	ООО «ОКГРУПП»
Контакты компании	Адрес: 603157, Нижегородская область, г.о. Город Нижний Новгород, г Нижний Новгород, ул. 50-Летия Победы, дом 18, помещение ПЗ1 Тел.: +7 (831) 415-50-79
Веб-сайт	https://okgnn.ru/
Вид деятельности	Производственная компания
Год основания компании	2019
Общая численность персонала	40 чел.
Руководитель компании	Поплавский Д.В.

Кто будет проводить собеседования с кандидатом

Должность	Ф.И.О.	Контакты
Отраслевой менеджер	Борисов И.В	89535522977

Предполагаемая дата выхода кандидата на работу «01» декабря 2023 г.

Описание должности

Наименование должности: Отраслевой менеджер

Подразделение, в котором открыта вакансия: Отдел продаж анкерный крепеж

Количество сотрудников в подразделении и их должности: 9 (Менеджер по продажам, отраслевой менеджер, руководитель отдела продаж, Коммерческий директор, Инженер по испытаниям, офис-менеджер)

Кому будет подчиняться: Руководителю отдела продаж

Есть ли подчиненные, кто и сколько: нет

Город: Нижний Новгород

Обязанности искомого специалиста и ожидаемые результаты работы:

Разработка и реализация комплексного плана развития конкретной отрасли строительства РФ путем эффективного управления и взаимодействия с Заказчиком, Проектным институтом, Генеральными подрядчиками и субподрядчиками в конкретной отрасли продаж с целью достижения объемов продаж и наращиванию конкурентного преимущества Компании в конкретной отрасли строительства РФ

Условия найма

Период испытательного срока: 3 месяца

График работы: с 8.00- 17.00

Оклад: 80 000 руб.

Оклад на испытательный срок: 60 000

Премии (в месяц, квартал, другое): по истечении испытательного срока % с продаж

Социальный пакет: Трудоустройство согласно ТК, оплата ГСМ, Моб связь, питание.

Командировки: Да

Карьерный рост и обучение

Перспективы карьерного роста: Руководитель отдела продаж, Региональный менеджер (переезд), Руководитель инженеров отдела продаж, Коммерческий директор

Возможность повышения квалификации/обучения: Внутренние тренинги, обучение на рабочем месте, при необходимости внешние тренинги

Требования к кандидату

Возраст: до 45 лет

Пол: неважно

Образование: высшее

Дополнительная профессиональная подготовка: не важно

Опыт и стаж работы в какой отрасли / секторе: не менее 1 -го в сфере продаж (преимущество B2B)

В каких должностях (в каких подразделениях): менеджер отдела продаж

Специальные навыки и знания: касаемые сферы продаж

Дополнительные технические навыки: преимущество образование в строительной сфере (инженерное образование)

Владение ПК (какие программы): MS office, PP, навык работы с CRM

Коммерческий опыт работы (опыт продаж / закупок оборудования, опыт ведения переговоров с заказчиками / поставщиками или другое – если требуется): желательно

4. Наименование должности: Руководитель инженерного отдела продаж

Составлена «27» октября 2023 г.

Полное наименование компании	ООО «ОКГРУПП»
Контакты компании	Адрес: 603157, Нижегородская область, г.о. Город Нижний Новгород, г Нижний Новгород, ул. 50-Летия Победы, дом 18, помещение ПЗ1 Тел.: +7 (831) 415-50-79
Веб-сайт	https://okgnn.ru/
Вид деятельности	Производственная компания

Год основания компании	2019
Общая численность персонала	40 чел.
Руководитель компании	Поплавский Д.В.

Кто будет проводить собеседования с кандидатом

Должность	Ф.И.О.	Контакты
Коммерческий директор	Поплавский Д.В.	89521968030

Предполагаемая дата выхода кандидата на работу не позднее «15» января 2023 г.

Описание должности

Наименование должности: Руководитель инженерного отдела продаж

Подразделение, в котором открыта вакансия: Отдел продаж анкерный крепеж

Количество сотрудников в подразделении и их должности: 9 (Менеджер по продажам, отраслевой менеджер, руководитель отдела продаж, Коммерческий директор, Инженер по испытаниям, офис-менеджер)

Кому будет подчиняться: Коммерческому директору

Есть ли подчиненные, кто и сколько: 2 Инженера отдела продаж

Город: Нижний Новгород

Обязанности искомого специалиста и ожидаемые результаты работы:

- Стратегическое планирование развития территории и пенетрации ключевых участников рынка,
- обучение инженеров отдела продаж,
- выполнение плана по объёму продаж,
- объёму и конвертации

Условия найма

Период испытательного срока: 3 месяца

График работы: с 8.00 – 17.00

Оклад: 120 000 руб.

Оклад на испытательный срок: 100 000 руб

Премии (в месяц, квартал, другое): нет

Социальный пакет: Трудоустройство согласно ТК, оплата ГСМ, Моб связь, питание.

Командировки: Да

Карьерный рост и обучение

Перспективы карьерного роста: Коммерческий директор и выше

Возможность повышения квалификации/обучения: Внутренние тренинги, обучение на рабочем месте, при необходимости внешние тренинги

Требования к кандидату

Возраст: 25-45

Пол: Мужской

Образование: Высшее

Дополнительная профессиональная подготовка:

Опыт и стаж работы в какой отрасли / секторе: от 5 лет

В каких должностях (в каких подразделениях):

Специальные навыки и знания:

- Высокая профессиональная экспертиза в области строительства,
- высокоразвитые навыки переговоров/продаж,
- навыки обучения персонала,
- формирования и управления командой,
- навыки стратегического планирования

Дополнительные технические навыки:

Владение ПК (какие программы):

Коммерческий опыт работы (опыт продаж / закупок оборудования, опыт ведения переговоров с заказчиками / поставщиками или другое – если требуется):