



AeroTechnoGroup

**Н. Новгород,
ул. Свободы, д.63,
БЦ Олимпийский
3 этаж, 301 офис**

СИСТЕМЫ ВЕНТИЛЯЦИИ И КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ

Компания АЭРОТЕХНОГРУПП работает в сфере промышленной вентиляции. История компании берет начало 2016 году. За время работы организации был пройден немалый путь: от оптовой торговли расходными материалами до запуска собственного производства воздухораспределителей и статуса крупнейшего дистрибьютора промышленного вентиляционного оборудования в Приволжском федеральном округе. Свыше 10 заводов-изготовителей доверили АЭРОТЕХНОГРУПП представлять интересы и распространять выпускаемую продукцию.

С каждым годом мы стараемся расширять ассортимент, модернизировать производство и улучшать условия сотрудничества. АЭРОТЕХНОГРУПП произвела и поставила продукцию на объекты: ЦСКМС п. Белокаменка проекта Арктик СПГ-2, Центр космической связи г. Дубна, ЛПДС Транснефть п. Шилово. Нашими постоянными клиентами являются заводы Уралвагонзавод, АВИАСТАР-СП, Любинский МКК, ФКП Комбинат Каменский, сеть АО Водоканал и многие другие.

Компания АЭРОТЕХНОГРУПП будет рада видеть Вас в числе своих сотрудников. Приходите и развивайтесь вместе с нами!

Коллектив ООО «АЭРОТЕХНОГРУПП»

Мы готовы предложить студентам 3 – 5 курсов пройти стажировку в нашей организации в качестве:

- Менеджера по продажам
- Инженера-конструктора вентиляционного оборудования
- Инженера-технолога вентиляционного оборудования

Стажировка поможет Вам получить реальный опыт, необходимый для развития и применения своих знаний и навыков в дальнейшем.

Выпускникам мы предлагаем интересную работу в нашем дружном коллективе. Мы ждём:

- Ассистентов руководителя отдела продаж / Начинающих менеджеров по продажам
- Инженера-конструктора вентиляционного оборудования
- Инженера-технолога вентиляционного оборудования

Работа в компании АЭРОТЕХНОГРУПП позволит Вам:

- получить общее представление о профессиях, связанных с производством и реализацией систем очистки воздуха;
- получить навыки делового общения, переговоров, продаж;
- научиться работать в программах 1С, CRM.
- иметь возможность участвовать в решении важных вопросов по развитию организации;
- научиться работать с документацией;
- получить практический опыт реальной работы;
- научиться зарабатывать

Опытные сотрудники обучат Вас всем тонкостям рабочего процесса и будут поддерживать во время обучения и периода адаптации.

Мы находимся:

Офис: г. Нижний Новгород, ул. Свободы, 63к1, б/ц «Олимпийский», 3 этаж, оф. 305

Производство: г. Нижний Новгород, ул. Ю. Фучика, 60
ст. метро «Парк культуры»

Телефон: +7 (920) 004 41 77 – специалист по подбору персонала.

E-mail: hr@atgnn.ru - подбор персонала atgnn@atgnn.ru – общие вопросы

Сайт: <https://atgnn.ru>

Соцсети: <https://vk.com/atgnn>

Предлагаем ознакомиться с нашими вакансиями.

1. Ассистент менеджера по продажам
2. Менеджер по продажам
3. Менеджер по закупкам и снабжению



Ассистент руководителя отдела продаж / Начинаящий менеджер по продажам

От 25000 рублей на руки

Место работы

Нижний Новгород, Сормовский район, улица Свободы, 63 к1, Бизнес-центр «Олимпийский»
м. Буревестник

Телефон: +7 (920) 004 41 77 – специалист по подбору персонала.

E-mail: hr@atgnn.ru - подбор персонала

Сайт: <https://atgnn.ru>

Соцсети: <https://vk.com/atgnn>

Опыт работы

Без опыта, студенты заочного обучения

Тип занятости

Полная занятость

Возможно временное оформление

**Мы ищем активных и целеустремленных!
Приходи и зарабатывай вместе с нами!**

Мы обучаем технике продаж B2B с перспективой быстрого карьерного роста до руководителя отдела продаж с соответствующим зарплатным ростом (Доход лидеров отделов продаж около 200 000 руб. в месяц)

Производственно-торговой компании АЭРОТЕХНОГРУПП, работающей в сфере вентиляции и кондиционирования требуется АССИСТЕНТ РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Наша компания занимается производством вентиляционных решеток из алюминия, а также ведет поставки промышленного вентиляционного оборудования и сопутствующих изделий.

На рынке компания с 2016 года. На сегодняшний день имеет статус крупнейшего дистрибьютора промышленного вентиляционного оборудования в Приволжском федеральном округе. ООО АэроТехноГрупп является официальным представителем ведущих заводов-изготовителей и ведёт поставки по всей России.

Ключевая задача: Помощь руководителю отдела продаж в текущей работе

Основные обязанности:

- Составление документов по шаблонам (работа в Word/Excel)
- Полное сопровождение сделок в CRM-системе и 1С (обучим работать в программах)
- Обзвон клиентов для актуализации заявок (список скриптов и обучения от наставника)
- Выполнение поручений менеджера по продажам
- Решение текущих вопросов
- Замещение менеджера по продажам на время отпуска/больничного

Обязательные требования:

- Уверенный пользователь ПК
- Способность работать с большим объемом информации и разноплановыми задачами
- Доброжелательность

Вашим преимуществом будет:

- Способность быстро осваивать новые программы
- Желание развиваться и добиваться успеха
- Грамотная устная и письменная речь

В кандидате также важны:

- Самоорганизованность и самомотивация

Условия работы:

- Современный, уютный офис недалеко от центра Сормовского района
- График работы: Пятидневная рабочая неделя Пн-Пт 8:00-17:00
- Официальное трудоустройство по ТК РФ
- Достойная заработная плата: 25000 руб. оклад + премия по результатам работы
- Своевременные выплаты заработной платы 2 раза в месяц

- Обучение и наставничество от руководителя отдела
- Возможность совмещения с заочным обучением

Мы предлагаем:

- Интересную работу в дружном коллективе нашей производственной компании, где каждый участвует в развитии и продвижении бренда организации

- Мотивацию эффективных сотрудников в виде бонусов и подарков (мастер-классы, рестораны, поездки)
- Общение с интересными людьми (инженеры, проектировщики, руководители, владельцы бизнесов)
- Тренинги за счет компании у известных спикеров
- Дополнительное премирование за выдающиеся результаты
- Развитую корпоративную культуру (есть собственная мини-футбольная команда, участвуем в спортивных мероприятиях города, проводим корпоративы и выездные тимбилдинги)

Из бонусов:

- Есть собственная комната отдыха, где можно спокойно покушать и передохнуть!
- Рядом остановка общественного транспорта
- Рабочая и дружественная обстановка
- Есть парковка
- Возможность карьерного роста

Ключевые навыки:

- Умение работать в режиме многозадачности
- Обучаемость
- Понимание потребностей клиентов
- Умение эффективно коммуницировать
- Умение работать с документацией, телефонией,



Менеджер по продажам

От 40 000 до вычета налогов

Место работы

Нижний Новгород, Сормовский район, улица Свободы, 63 к1, Бизнес-центр «Олимпийский»
м. Буревестник

Телефон: +7 (920) 004 41 77 – специалист по подбору персонала.

E-mail: hr@atgnn.ru - подбор персонала

Сайт: <https://atgnn.ru>

Соцсети: <https://vk.com/atgnn>

Опыт работы: от 1 года до 3-х лет

Тип занятости: Полная занятость

Мы ищем активных и целеустремленных! Приходи и зарабатывай вместе с нами!

Производственно-торговой компании АЭРОТЕХНОГРУПП, работающей в сфере вентиляции и кондиционирования требуется МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ на постоянной основе!

Наша компания занимается производством вентиляционных решеток из алюминия, а также ведет поставки промышленного вентиляционного оборудования и сопутствующих изделий.

На рынке компания с 2016 года. На сегодняшний день имеет статус крупнейшего дистрибьютора промышленного вентиляционного оборудования в Приволжском федеральном округе. ООО АэроТехноГрупп является официальным представителем ведущих заводов-изготовителей и ведёт поставки по всей России.

Работа в основном с текущей базой покупателей!

Ключевая задача: выполнение плана продаж компании и продвижение бренда организации.

Основные обязанности:

- Телефонные переговоры (холодные/теплые звонки)
- Работа с существующей клиентской базой (работаем в АМО СРМ)
- Привлечение новых клиентов
- Рассылка коммерческих предложений
- Полное сопровождение и оформление сделки
- Оценка результатов и ведение статистики
- Отчетная документация

Требования:

- Уверенный пользователь ПК (MS Office)

- Навыки работы в 1С, АМО CRM
- Навыки ведения переговоров (грамотная речь, коммуникабельность, умение убеждать)
- Навыки продаж B2B
- Нацеленность на достижение результата
- Самоконтроль и самоорганизация;
- Стрессоустойчивость
- Стремление к саморазвитию

Условия:

- Оформление по ТК РФ
- Работа в современном офисе
- 40 000 рублей без %, на первые 2 месяца, далее 30 000 рублей оклад + % с продаж (без потолка зарплат).
- Возможность карьерного роста до руководителя отдела продаж
- График работы - 5/2 с 8.00:00-17:00
- Работа около Центра Сормово

Из бонусов:

- Есть собственная комната отдыха, где можно спокойно покушать и передохнуть!
- Рядом остановка общественного транспорта
- Рабочая и дружественная обстановка
- Новый современный офис
- Есть парковка
- Проведение совместных мероприятий, тимбилдингов
- Для лучших сотрудников подарки и дополнительные премии
- Возможность карьерного роста

Ключевые навыки:

- Активные продажи
- Поиск и привлечение клиентов
- B2B продажи
- Документальное сопровождение
- Телефонные переговоры
- Заключение договоров
- Развитие продаж



Менеджер по закупкам и снабжению

От 45 000 на руки

Место работы

Нижний Новгород, Сормовский район, улица Свободы, 63 к1, Бизнес-центр «Олимпийский»
м. Буревестник

Телефон: +7 (920) 004 41 77 – специалист по подбору персонала.

E-mail: hr@atgnn.ru - подбор персонала

Сайт: <https://atgnn.ru>

Соцсети: <https://vk.com/atgnn>

Опыт работы

От 1 года до 3

Описание вакансии

Мы ищем активных и целеустремленных! Приходи и зарабатывай вместе с нами!

Производственно-торговой компании АЭРОТЕХНОГРУПП, работающей в сфере вентиляции и кондиционирования требуется МЕНЕДЖЕР ПО ЗАКУПКАМ на постоянной основе!

Наша компания занимается производством вентиляционных решеток из алюминия, а также ведет поставки промышленного вентиляционного оборудования и сопутствующих изделий.

На рынке компания с 2016 года. На сегодняшний день имеет статус крупнейшего дистрибьютора промышленного вентиляционного оборудования в Приволжском федеральном округе. ООО АэроТехноГрупп является официальным представителем ведущих заводов-изготовителей и ведёт поставки по всей России.

Обязанности:

- Работа с существующей базой поставщиков и ее расширение.
- Телефонные переговоры по поставкам
- Отчетность о проделанной работе
- Мониторинг и анализ рынка
- Работа с документацией
- Управление логистическими процессами
- Работа с 1С

Требования:

- Уверенный пользователь ПК
- Знание офисных программ
- Грамотная речь

- Коммуникабельность
- Опыт работы с 1С
- Нацеленность на достижение результата
- Опыт работы в сфере закупок
- Высшее образование (желательно экономическое или техническое)

Условия:

- Оформление по ТК РФ
- Работа в современном офисе
- 45 000 тыс. рублей оклад + % от снижения себестоимости
- График работы - 5/2 с 8:00-17:00
- Работа около Центра Сормово
- Закупки в строительной сфере

Что мы предлагаем:

- Перспектива быстрого карьерного роста: менеджер по снабжению - руководитель отдела снабжения - технический директор
- Соответствующий карьерному росту - зарплатный рост.
- Работа в производственной компании, где каждый отвечает за бренд компании
- Общение с интересными людьми (руководители, владельцы бизнесов)
- Тренинги за счет компании у различных известных спикеров
- Своевременные выплаты заработной платы 2 раза в месяц
- Дополнительное премирования за выдающиеся результаты
- Корпоративная культура в компании: есть собственная мини-футбольная команда, участвуем в спортивных мероприятиях города, проводим корпоративы и выездные тимбилдинги.