

B2B pardavimų ir verslo plėtros asistentas (-ė)

Dalinis užimtumas • 15-20 val. per savaitę • Lankstus grafikas

Studijuoji ir nori praktiškai išbandyti verslo pardavimus bei technologijų taikymą įmonėse? AIVA SISTEMA kviečia prisijungti ir padėti ieškoti potencialių klientų bei vykdyti pardavimo ir rinkodaros veiksmus.

Apie AIVA SISTEMA

Esame sukūrę AIVA 9001 verslo procesų valdymo sistemą, skirtą gamybos, statybos, prekybos ir paslaugų įmonėms. Padedame įmonėms automatizuoti kasdienį darbą ir pritaikyti dirbtinio intelekto sprendimus.

Ką veiksi

- Ieškosi potencialių verslo klientų ir analizuosi jų veiklą.
- Rengsi LinkedIn kontaktų sąrašus ir atnaujinsi pardavimo veiksmų bazę.
- Bendrausi su potencialiais klientais, organizuosi susitikimus ir padėsi vykdyti rinkodaros kampanijas.

Kam ši galimybė tinkama

Verslo vadybos, ekonomikos, verslo informatikos, informacinių sistemų ar panašių kryptių studentams, kuriuos domina B2B pardavimai ir verslo technologijos. Tikimės kruopštumo, iniciatyvumo ir noro mokytis.

Ką siūlome

- Lankstų 15-20 val. per savaitę grafiką ir galimybę dalį darbo atlikti nuotoliniu būdu.
- Tiesioginį darbą su įmonės vadovu ir praktinę B2B pardavimų patirtį.
- Galimybę susipažinti su CRM ir ERP sistemomis, e. prekyba, procesų automatizavimu bei DI taikymu.

Atlygis

10 Eur bruto už valandą - apie 650-870 Eur bruto per mėnesį, dirbant 15-20 val. per savaitę.

- 30 Eur bruto už realiai įvykusį kvalifikuotą susitikimą su potencialiu klientu.
- Papildomai 100 Eur bruto, jei po suorganizuoto susitikimo sudaroma sutartis.
- Jei darbuotojas pats sudaro pardavimo sutartį - 10 % nuo pirmųjų 12 mėnesių kliento faktiškai apmokėtų pajamų be PVM.

Susidomėjai? Atsiųsk savo CV ir trumpą prisistatymą

El. paštu robert@aiva.lt | Tema: „Studento kandidatūra“

Dr. Robertas Šertvytis, AIVA SISTEMA vadovas • www.aiva.lt