

Гарячі вакансії STRATEGIC

СЕРВІС МЕНЕДЖЕР

Робота з клієнтами:

- Підготовка договорів, актів, рахунків
- Контроль надходження оплат від Клієнтів
- Комунікація з Клієнтом з організаційних питань проектів

Робота із зовнішніми і внутрішніми експертами:

- Підготовка договорів із зовнішніми експертами
- Контроль своєчасного складання тайм-шитів і організація їх затвердження у керівників проектів
- Контроль своєчасності розрахунків з експертами
- Координація та організаційна підтримка відряджень

Допомога керівникам проектів:

- Організація зустрічей
- Чай / кава на зустрічах
- Зрідка: персональні доручення

Офіс-менеджмент:

- Забезпечення офісу чаєм / кавою, канцелярським приладдям
- Контроль чистоти в офісі
- Внутрішньоофісні комунікації (дні народження співробітників, організація корпоративів)

МАРКЕТОЛОГ

Сфера відповідальності:

- Розробка та впровадження ціннісної маркетингової складової бізнесу: ціннісна пропозиція, цільовий споживач, позиціонування, комплекс маркетингових дій
- Управління розвитком бренду
- Операційне управління маркетингом
- Моніторинг/оцінка маркетингових, PR, рекламних комунікацій з метою посилення позицій компанії на ринку

Досвід та знання:

- Досвід в управлінні маркетинговими компаніями offline, online від двох років
- Знання всіх сучасних маркетингових інструментів
- Вільне володіння англійською мовою
- Вища освіта
- Висока мобільність
- Вік: 25-30 років

Навички:

- Нестандартне мислення та підхід до маркетингових задач
- Вміння налаштувати маркетинг «як живий організм» в контексті індивідуалізації компанії (її бізнес-напрямків) та клієнтів
- Вирішення маркетингових задач, написання текстів, адміністрування та PR
- Вміння використовувати маркетингові інструменти в контексті поставлених задач, а не за шаблоном
- Управління маркетинговими кампаніями за результатами

Додаткові вимоги:

- Висока вмотивованість
- Комунікабельність та відкритість
- Вміння працювати самотійно
- Послідовність та наполегливість

ACCOUNT MANAGER

Обов'язки:

- Управління проектами з міжнародного продажу
- Збір та аналіз інформації по зовнішніх ринках для нових продуктів в т.ч. про конкурентне ціноутворення
- Активний пошук нових клієнтів/постачальників
- Ведення переговорів з міжнародними компаніями (Євросоюз, США) та укладення договорів на будь-якому рівні
- Інформаційна та аналітична підтримка при створенні результату поточних проектів
- Операційне лідерство у проектах
- Одночасна робота в декількох проектах
- Ведення переговорів з міжнародними компаніями (Євросоюз, США) та укладення договорів на будь-якому рівні

Досвід:

- Досвід роботи в реальному динамічному бізнесі
- Досвід роботи у міжнародних продажах буде перевагою

Професійні якості, навички, вимоги:

- Володіння англійською мовою на рівні Upper Intermediate є обов'язковим
- Навичка роботи в режимі багатозадачності і високого робочого ритму
- Грамотна мова, стресостійкість, активна життєва позиція
- Бажання навчатися і здобувати нові навички і знання
- MS Office (Excel, Word, PowerPoint)
- Готовність до відряджень

Цінність співпраці зі STRATEGIC:

- Виконання складних завдань
- Постійна робота з новими людьми, ситуаціями, компаніями, галузями
- Самореалізація в команді професіоналів
- Динамічний професійний та особистісний розвиток
- Конкурента заробітна плата

Резюме надсилайте за адресою: IB@strategic-ua.com
Довідки за телефоном: +38 (044) 221-50-33, Ірина Бараненко