

درباره شرکت برگ سیستم

شرکت برگ سیستم در سال ۱۳۹۰ با هدف ارائه راهکارهای بین المللی در حوزه ERP تاسیس و به عنوان نماینده رسمی و عامل توسعه شرکت ترکیه ای Logo Business Solution برنامه های کاری خود را توسعه داد. این شرکت علاوه بر ارائه راهکارهای ERP شرکت LOGO خود نیز محصولات نرم افزاری موازی با ERP را تولید نموده و در بازار داخلی و بین المللی عرضه نموده است تا بتواند بهترین خدمات را به مشتریان خود ارائه نماید.

با توجه به جامعیت ERP و در بر گرفتن تمامی فرآیندها و بخش های سازمان و تنوع صنایع هدف در شرکت برگ سیستم، امکان رشد و پیشرفت در حوزه های مختلفی وجود دارد تا بتوان با ارائه بهترین راهکارها و تدوین فرآیندهای مناسب به مشتریان، ایشان را به مدیریت بهره ور و مدرن هدایت نمود.

به منظور تکمیل نیروی انسانی در حوزه های فروش و پیاده سازی از نیروهای خلاق و با پشتکار دعوت به همکاری می گردد.

ویژگی های فردی	مهارت ها	مسئولیت ها	سابقه کار	عنوان
<ul style="list-style-type: none"> • روابط عمومی بالا • ذهن خلاق • کار گروهی • مسئولیت پذیری • کار تا لحظه آخر • تحمل عصبانیت و تسلط بر خود • صبر و حوصله • پشتکار • سرعت عمل • On Time بودن • امکان رفتن به ماموریت های داخل و خارج کشوری • امکان بودن در شرایط تحت فشار خارج از ساعات کاری 	<ul style="list-style-type: none"> • زبان انگلیسی پیشرفته • تسلط به office • تسلط به SQL Server Management • آشنایی با Windows Server • ارائه دهنده راه حل • مسلط به فرآیندها در صنایع پخش و توزیع، بازرگانی و خرده فروشی • آشنا به فرآیندهای تولید • مسلط به مفاهیم انبارداری، لجستیک، خرید و تدارکات، پخش و توزیع، خزانه داری و مالی • multi task بودن • مدیریت بحران • مستند سازی • قدرت تصمیم گیری 	<ul style="list-style-type: none"> • آنالیز نیامندی های مشتریان و طراحی فرآیند • تست فرآیندهای تدوین شده و تطبیق با نیازمندی مشتری • گزارش سازی در نرم افزار و SQL Server • پیاده سازی نرم افزار ERP و سایر نرم افزارهای طراحی شده • پشتیبانی مشکلات مشتریان • تحلیل و تست نرم افزار های تولید شده در شرکت و ارائه راهکار جهت سهولت و یکپارچگی آنها • آماده سازی مستندات فرآیندهای تدوین شده جهت استفاده تمامی همکاران 	<p>داشتن حداقل ۲ سال سابقه پیاده سازی و پشتیبانی نرم افزار ERP</p>	<p>کارشناس پیاده سازی ERP</p>

کارشناس فروش

داشتن ۲ سال سابقه مرتبط با فروش

- ارتباط تنگاتنگ و همکاری همه جانبه با واحد بازاریابی
- اطلاع از اخبار به روز بازار هدف
- پیدا کردن مشتری بالقوه جدید از کانال های متفاوت
- شناسایی روش های بهینه افزایش مشتریان بالقوه
- ایجاد ارتباط با مشتری و برآورد نیازمندی و کاستی های موجود
- ارائه مزایا و آورده های نرم افزار ERP
- پیشنهاد فروش مناسب با توجه به نیازمندی های مشتری
- به کار گیری شیوه های مؤثر فروش بنا به هر مشتری
- دنبال کردن چرخه ارتباط با مشتری تا به ثمر رسیدن فروش
- حضور فعال و مؤثر در شبکه های اجتماعی و انتشار اخبار مرتبط با شرکت و پروژه ها
- تهیه پروپوزال و قرارداد

- زبان انگلیسی پیشرفته
- تسلط به Office
- تسلط به Microsoft Dynamics CRM
- تهیه و ارائه Presentation
- آشنایی با اصول مذاکره
- آشنایی با فرآیند فروش
- قدرت به کارگیری تکنیک های فروش
- ارائه دهنده راه حل
- توانایی تجزیه و تحلیل گزارشات
- ارائه دهنده پیشنهادهای مناسب با توجه به موقعیت ها و مناسبت ها
- مدیریت و هماهنگی جلسات دمو، جلسات فروش و جلسات اولیه راه اندازی پروژه
- multi task بودن
- مستند سازی
- مدیریت بحران
- قدرت تصمیم گیری

- روابط عمومی بالا
- ذهن خلاق
- کار گروهی
- مسئولیت پذیری
- کار تا لحظه آخر
- تحمل عصبانیت و تسلط بر خود
- صبر و حوصله
- پشتکار
- سرعت عمل
- OnTime بودن
- امکان بودن در شرایط تحت فشار خارج از ساعات کاری

متقاضیان محترم می توانند رزومه خود را به آدرس ایمیل زیر ارسال و یا جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن زیر تماس حاصل نمایند

سایت: WWW.BARGSYS.COM

آدرس ایمیل: HR@bargsys.com

تلفن: 02188428838