

سامانه‌های مدیریت، حرفه‌ای‌ترین ارائه‌دهنده راهکارهای مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) در ایران، جهت تکمیل تیم پروژه، تیم فروش و تیم توسعه محصول خود از کلیه علاقمندانی که آماده کار کردن در محیطی پویا، یادگیرنده، حرفه‌ای و تعاملی هستند مطابق مشخصات ذیل دعوت به همکاری می‌نماید:

تحلیلگر کسب و کار مسئولیت‌ها و وظایف اصلی:

- حضور در جلسات شناخت پروژه و تحلیل نیازمندی‌های مشتری
- تهیه مستندات شناخت پروژه
- تحلیل، طراحی و تولید راهکارهای سفارش مشتری
- طراحی، تولید و مستندسازی مستندات راهکارهای سفارش مشتری
- پرزنت درون سازمانی و برون سازمانی راهکارهای تولیدشده
- نصب و راه‌اندازی CRM و محصولات جانبی در حوزه مدیریت ارتباط با مشتریان
- حضور در محل مشتری و پیاده‌سازی و استقرار راهکارهای تولیدشده و ارائه آموزش‌های کاربری به مشتریان
- تعامل مستمر و موثر با بخش پشتیبانی سازمان به منظور آموزش راهکارهای سفارشی ارائه شده به مشتری
- تسلط کامل به راهکارها و محصولات عمومی سامانه‌های مدیریت

دانش نرم‌افزار و ویژگی‌ها و مهارت‌های مورد نیاز:

- آشنایی با Office به خصوص Word و Excel
- آشنایی با سیستم عامل سرور و مفاهیم شبکه
- آشنایی با پایگاه داده (SQL Server)
- آشنایی با BPMN و UML
- دارای قدرت تجزیه و تحلیل بالا
- دارای رویکرد خلاقانه در حل مسائل
- دارای روحیه کار تیمی و فعالیت در فشار کاری
- دانش عمومی در حوزه نرم‌افزار و فناوری اطلاعات
- ترجیحاً آشنا با مفاهیم مدیریت ارتباط با مشتری و کار با نرم‌افزار Microsoft Dynamics CRM
- داشتن مهارت‌های ارتباطی موثر شامل مهارت گوش دادن به نیاز ذینفع و ایجاد حس اعتماد در او
- مهارت ارائه آموزش به سایر افراد
- آشنایی کافی به زبان انگلیسی
- دارای روحیه تعاملی، چابک و علاقمند به یادگیری و پیشرفت در کار
- رشته‌های تحصیلی مهندسی کامپیوتر، مهندسی صنایع، MBA و فناوری اطلاعات
- حداکثر سن ۳۰ سال
- نوع همکاری: تمام وقت

مهندس فروش نرم افزار

شرح وظایف مهندس فروش

- آشنایی کامل و یادگیری سیستم فروش شرکت و انجام فعالیتهای حوزه فروش به صورت سیستماتیک
- آشنایی کامل با محصولات و راهکارهای شرکت در حدی که بتواند منجر به ارائه راهکار به مشتریان شود
- مذاکره تلفنی با مشتریان و برگزاری جلسات حضوری درون و برون سازمانی
- فروش موفق محصولات و خدمات شرکت به مشتریان متناسب با اهداف سازمان
- ارائه راهکارهای خلاقانه جهت بهبود مستمر در حوزه سیستم، فرایندها، مستندات و اهداف واحد فروش
- شرکت در جلسات شناخت فرایندها و نیازمندیهای مشتری جهت ارائه پروپزال
- تعامل مستمر و موثر با واحد خدمات فنی جهت ارتقای سطح دانشی و انجام امور بین واحدی
- تعامل موثر با شرکت های همکار جهت انجام موارد مشترک در حوزه های فروش و بازاریابی
- بهبود مستمر دانش شخصی در سه حوزه اصلی Sales, CRM, IT از طریق مطالعه و شرکت در کلاسهای تخصصی درون و برون سازمانی

مستندسازی

شناخت، طراحی و تولید مستندات مربوط به راهکارها و محصولات شرکت جهت ارائه به مشتریان شامل کاتالوگ و لیست ویژگی ها، پروپزال و...

- تسلط کامل بر محصولات و راهکارها جهت تهیه مستندات راهکارهای سفارش مشتری
- ارائه پیشنهادات خلاقانه جهت بهبود وضع موجود در حوزه مستندات سازمان
- طراحی و آماده سازی محتوای مورد نیاز

نیازمندی

- توانایی برگزاری جلسات فروش نرم افزار سازمانی (B2B) و ارائه دمو
- آشنایی و علاقمندی به حوزه مدیریت ارتباط با مشتریان و نرم افزار **Microsoft Dynamics CRM**
- رشته های تحصیلی مهندسی کامپیوتر، مهندسی صنایع، MBA، فناوری اطلاعات
- آشنا به اصول و فنون مذاکره و **Body Language**
- ترجیحا دارای سابقه کار مرتبط با فروش نرم افزار سازمانی
- تسلط به انواع روش های فروش و مفاهیم مرتبط با حوزه فروش
- حداقل سن 35 سال
- خلاق، پرنرژی و با انگیزه
- دارای روحیه تعاملی، چابک و علاقمند به یادگیری و پیشرفت در کار
- تسلط به نرم افزار **Office** و ترجیحا فتوشاپ
- دانشجویان مستعد کارشناسی ارشد از دانشگاه های دولتی تهران که امکان کار تمام وقت را داشته باشند نیز می توانند نسبت به درج درخواست همکاری اقدام نمایند

مهارت‌ها

- مبانی و مفاهیم مهندسی فروش شامل مدلسازی در مهندسی فروش، روند، فرایند، قیمت گذاری و پیش بینی
- صلاحیت فنی شامل دانش محصول، دانش بازار، دانش مشتری
- روانشناسی فروش شامل مخاطب شناسی، موقعیت شناسی، زبان بدن
- مهارت‌های ارتباطی شامل مهارت گوش دادن، برانگیختن کنجکاوی، کسب اعتماد، همانندسازی رفتاری (کلامی و غیر کلامی)
- مهارت ارائه و معرفی محصول شامل مهارت نمایش محصول، مهارت ارائه با پاورپوینت و وایت بورد، ارائه به گروه، ارائه به فرد
- مهارت‌های اقناعی شامل مهارت فروش با سؤال، مهارت چانه زنی و مذاکره
- فروش سازمانی شامل مراحل فرایند فروش سازمانی و نکات مربوط به آن (مذاکره جمعی، اخذ قرار ملاقات، تأثیر عامل فرهنگ سازمانی، تشریفات سازمانی و ...)

برنامه نویسی .Net

مسئولیت‌ها و وظایف اصلی:

- توسعه نرم‌افزارهای جدید در حوزه مدیریت ارتباط با مشتریان
- مشارکت با تیم تحلیلگران برای آنالیز، طراحی و پیاده‌سازی نیازهای مشتریان
- توسعه plugin های جدید، Business Process و Workflows
- نگهداری نرم‌افزارهای موجود

دانش نرم‌افزار و ویژگی‌ها و مهارت‌های مورد نیاز:

- دانش برنامه نویسی شی‌گرا
- تسلط کامل بر #C
- آشنایی با JavaScript, CSS, Asp.Net, MVC
- آشنایی با Xamarin امتیاز محسوب می‌شود
- مهارت تجزیه و تحلیل و حل مسئله
- تجربه و مهارت کار گروهی
- رشته‌های تحصیلی IT فناوری اطلاعات، ICT (فناوری اطلاعات و ارتباطات)، مهندسی تکنولوژی نرم‌افزار کامپیوتر، علوم کامپیوتر
- حداکثر سن ۳۰ سال
- نوع همکاری: تمام وقت

دانشجویان مستعد کارشناسی ارشد که امکان کار تمام وقت را داشته باشند نیز می توانند نسبت به درج درخواست همکاری اقدام نمایند.

جهت کسب اطلاعات بیشتر و ثبت درخواست خود می توانید با مراجعه به بخش همکاری با ما در سایت www.BMSD.net اقدام نموده و یا نسبت به ارسال رزومه کاری خود به آدرس ایمیل HRM@bmsd.ir اقدام فرمایید.

شما به عنوان عضوی از تیمی با تجربه، خوش فکر، جوان و پرانرژی در محیطی دوستانه و پویا، فرصت توسعه مهارت ها و توانمندی های خود در حوزه های متنوع و گسترده ای را خواهید یافت.