

## مهندس فروش نرم افزار

نگاه شرکت سامانه‌های مدیریت به مقوله فروش نگاهی کاملاً حرفه‌ای و منطبق بر اصول بنیادین این مفهوم است. لذا سمت مهندس فروش به عنوان یک سمت کلیدی در سامانه‌های مدیریت که در خط مقدم سازمان قرار دارد محسوب می‌شود. از کلیه علاقه‌مندان که آماده کار کردن در محیطی پویا، حرفه‌ای و یادگیرنده هستند مطابق مشخصات ذیل دعوت به همکاری می‌شود.

### 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 شرکتهای همکار جهت انجام موارد مشترک در حوزه‌های فروش و بازاریابی
- بهبود مستمر دانش شخصی در سه حوزه اصلی IT, CRM, Sales 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 ویژگی‌ها، 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 آماده‌سازی 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
- حداکثر سن 35 سال
- خلاق، پرانرژی 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 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 غیرکلامی)
- 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 ...)

## تحلیلگر کسب و کار

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

### مسئولیت‌ها و وظایف اصلی

- حضور در جلسات شناخت پروژه و تحلیل نیازمندی های مشتری
- تهیه مستندات شناخت پروژه
- تحلیل، طراحی و تولید راهکارهای سفارش مشتری
- طراحی، تولید و مستندسازی مستندات راهکارهای سفارش مشتری
- پررنت 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 پیاده سازی و استقرار راهکارهای تولید شده و ارائه آموزش های 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 نرم افزار 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 نرم افزار و فناوری اطلاعات

ترجیحا آشنا با مفاهیم مدیریت ارتباط با مشتری و کار با نرم افزار 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

رشته های تحصیلی مهندسی کامپیوتر، مهندسی صنایع، MBA و فناوری اطلاعات

حداکثر سن ۳۰ سال

نوع همکاری: تمام وقت

## کارشناس استقرار نرم افزار

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

### مسئولیت‌ها و وظایف اصلی

- نصب، پیاده‌سازی اجرا و آموزش راهکارهای تولید شده
- ساخت و یا متناسب سازی فرم‌ها و گزارش‌های خاص مورد نیاز مشتری
- شرکت در جلسات پروژه و ارائه نظرات دریافتی از مشتری
- مستند کردن مراحل مختلف انجام کار و کسب تاییدیه انجام کار
- تسلط کامل به راهکارها و محصولات عمومی سامانه‌های مدیریت

### دانش نرم افزار و ویژگی‌ها و مهارت‌های مورد نیاز

- آشنایی با Office به خصوص Excel و Word
- آشنایی با سیستم عامل سرور و مفاهیم شبکه

- آشنایی با پایگاه داده (SQL Server)
- دانش عمومی در حوزه نرم افزار و فناوری اطلاعات
- ترجیحا آشنا با مفاهیم مدیریت ارتباط با مشتری و کار با نرم افزار Microsoft Dynamics CRM
- مهارت ارتباط با نماینده مشتری و ارائه آموزش به سایر افراد
- آشنایی کافی به زبان انگلیسی
- دارای روحیه تعاملی، چابک و علاقمند به یادگیری و پیشرفت در کار
- رشته های تحصیلی مهندسی کامپیوتر و فناوری اطلاعات
- حداکثر سن ۳۰ سال
- نوع همکاری: تمام وقت