

## استخدام کارشناس استقرار و تحلیلگر سیستم، کارشناس پشتیبانی نرم افزار، کارشناس برنامه نویسی Full-Stack و مهندس فروش نرم افزار

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

### کارشناس استقرار و تحلیلگر سیستم

#### ♦ مسئولیت‌ها و وظایف اصلی

- ♦ طراحی، مستند سازی و پیاده سازی راهکارهای مورد نیاز در حوزه نرم افزار CRM
- ♦ شناخت، تحلیل و تهیه مستندات نیازمندی‌های مشتریان
- ♦ تحلیل، طراحی و تولید راهکارهای سفارش مشتری
- ♦ ارائه درون سازمانی و برون سازمانی راهکارهای تولید شده
- ♦ حضور در محل مشتری و پیاده‌سازی و استقرار راهکارهای تولید شده و ارائه آموزش
- ♦ نصب و راه‌اندازی CRM و محصولات جانبی در حوزه مدیریت ارتباط با مشتریان
- ♦ تعامل مستمر و موثر با بخش پشتیبانی و تولید سازمان
- ♦ تسلط کامل به راهکارها و محصولات عمومی سامانه‌های مدیریت

#### ♦ دانش نرم‌افزار و ویژگی‌ها و مهارت‌های مورد نیاز

- ♦ آشنایی با سیستم عامل سرور و مفاهیم شبکه
- ♦ آشنایی با پایگاه داده (SQL Server)
- ♦ آشنایی با UML و BPMN
- ♦ دارای قدرت تجزیه و تحلیل بالا
- ♦ دارای رویکرد خلاقانه در حل مسائل
- ♦ دارای روحیه کار تیمی
- ♦ دانش عمومی در حوزه نرم‌افزار و فناوری اطلاعات

- ◇ آشنایی با مفاهیم مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)
- ◇ ترجیحا آشنا با نرم افزار Microsoft Dynamics CRM
- ◇ داشتن مهارت‌های ارتباطی موثر شامل مهارت گوش دادن به نیاز ذینفع، ایجاد حس اعتماد و بیان مؤثر
- ◇ مهارت ارائه آموزش به سایر افراد
- ◇ آشنایی با 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 ۳۵ سال

## کارشناس پشتیبانی نرم افزار

- ◆ **مسئولیت‌ها و وظایف اصلی**
- ◇ پاسخگویی به نیازمندی‌ها و مشکلات مشتریان از طریق راه‌های ارتباطی مختلف
- ◇ طرحی، تولید و مستندسازی مستندات شامل راهنمای کاربری و راهبری محصولات
- ◇ نصب و راه اندازی CRM و محصولات جانبی در حوزه مدیریت ارتباط با مشتریان
- ◇ حل برخی از مشکلات در حوزه سیستم عامل، شبکه و پایگاه داده SQL Server
- ◇ غنی سازی و به روزرسانی پایگاه دانش شامل سوالات و پاسخ‌های متداول، راهکارهای حل مشکل و دانش‌های پایه موردنیاز
- ◇ ارائه آموزش به مشتریان در خصوص نحوه استفاده از نرم افزار، اخذ انواع گزارش‌ها و روش برخورد با خطاهای احتمالی
- ◇ تعامل مستمر و موثر با تیم‌های پروژه به منظور شناخت از راهکارهای سفارشی ارائه شده به مشتری به منظور ارائه پشتیبانی درست
- ◇ تسلط کامل به راهکارها و محصولات عمومی سامانه‌های مدیریت به منظور رفع مشکل و پاسخ به نیازمندی‌های مشتری
- ◇ توانایی کار در سایت مشتری
- ◆ **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)
- ◇ 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
- ◇ ترجیحا دارای سابقه کار مرتبط با پشتیبانی نرم افزار
- ◇ دارای روحیه تعاملی، چابک و علاقمند به یادگیری و پیشرفت در کار
- ◇ رشته های تحصیلی مهندسی کامپیوتر، مهندسی صنایع، فناوری اطلاعات
- ◇ حداکثر سن ۳۵ سال

## کارشناس برنامه‌نویس Full-Stack

### ◆ 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
- ◇ مشارکت در توسعه برنامه‌های متنوع جانبی در حوزه CRM مانند پرتال مشتریان، شبکه‌های اجتماعی و ارتباط با سیستم‌های تلفنی و....

### ◆ دانش نرم‌افزار و ویژگی‌ها و مهارت‌های مورد نیاز

- ◇ دارای تجربه حداقل ۳ ساله در زمینه توسعه Web Application
- ◇ دانش بالا در OOP و Design Patterns و معماری نرم‌افزار
- ◇ دارای تجربه در HTML۵/Typescript/Angular/ Bootstrap/CSS ( Front-End )
- ◇ دارای تجربه در (MVC/ASP.Net/RESTful API Back-End)

- ◇ آشنایی با مفاهیم UX/UI
- ◇ آشنایی با TDD
- ◇ تجربه کار با وبسایت‌های با تعداد درخواست‌های زیاد امتیاز محسوب می‌شود
- ◇ آشنایی با T-SQL

## مهندسی فروش نرم‌افزار

### ◆ شرح وظایف مهندس فروش

- ◇ آشنایی 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

### ◆ نیازمندی

- ◇ توانایی برگزاری جلسات فروش نرم افزار سازمانی (B) ۲ (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 ۳۵ سال
- ◇ خلاق، پرنرزی و با انگیزه
- ◇ دارای روحیه تعاملی، چابک و علاقمند به یادگیری و پیشرفت در کار
- ◇ تسلط به نرم افزار Office و ترجیحا فتوشاپ
- ◇ سابقه فعالیت در شرکت های نرم افزاری امتیاز محسوب می شود
- ◇ 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

#### ◆ مهارت ها

- ◇ 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 اقماعی 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 ...)

لطفا رزومه کاری خود را با ذکر کامل مشخصات از جمله سن، تحصیلات و سوابق کاری ارسال نمایید.

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