

Code	Version	Name	Last Update
H.150	V1.2	Job Description	31 - Oct - 2014

مبيعات مندوب

القسم :	المبيعات	Reference number AD-09062019-1
موقع العمل	بغداد	
هل تحتاج سفر *	<input checked="" type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No	
العنوان الوظيفي	مندوب مبيعات	
المدير المباشر	المبيعات مدير	المبيعات مدير
الخبرة	لا تقل عن سنتين عمل في مجال المبيعات	
الراتب	يحدد بعد المقابلة	
الفترة	تعتمد على تحقيق الاهداف	

نوع الوظيفة	<input checked="" type="checkbox"/> دوام كامل <input type="checkbox"/> دوام جزئي <input type="checkbox"/> عقد مؤقت	تعريف الدوام الكامل هو ٨ ساعات عمل يوميا باستثناء العطل الرسمية و يوم الجمعة فقط
-------------	--	--

نبذة مختصرة عن الشركة

شركة طريق عدن (للسهولة "عدن") ، هي شركة عراقية لتقديم الخدمات الهندسية في مجالات التصميم المعمارية الحيوية ، الاتصالات و الانظمة الامنية ، و خدمات ادارة المشاريع.

تأسست في بغداد ٢٠١٥ لتكون رائدة في مجال تقديم الانظمة المتكاملة و تعطي اعلى المعايير في جودة نوعية الخدمة المقدمة و الاحترافية و الشفافية و التي تتعدى توقعات الزبون.

تعلن شركة طريق عدن و بكل شفافية عن توفر فرصة عمل كمندوب مبيعات في مجال تسويق الخدمات الهندسية المقدمة من قبل الشركة و بشكل فعال و على المتقدم ان تكون له خبرة في هذا المجال لا تقل عن ٣ سنوات و لا تزيد عن ٥ . و تعتبر الشركة هي اول شركة عراقية و عربية تعمل في مجال الجدران الخضراء المستدامة و استخدامها في التصميم المعمارية و العمل في مجال تصميم و تنفيذ اعمال الديكورات الحيوية. حيث تسعى الشركة من خلال عدة شراكات ان تنتج اعمال بطريقة ابتكارية لتصميم مكانات العمل و المعيشة و الدراسة بطريق مختلفة و بلمسات مختلفة تجعل التميز يعج بالمكان و يعطي زوايا جديدة تنعكس بشكل ايجابي على المتواجدين داخل المكان و تعطي كثير من الراحة لتكون الاجواء مناسبة لزيادة الانتاجية و تقليل معدلات التوتر بالمكان و بالاضافة الى هذا كلة يمكن ان يكون التصميم متغير مستقبلا حيث يمكن تغيير المكان بكل سهولة و يسر و دون دفع مصاريف اخرى اضافية لاعمال البناء او الديكورات.

Code	Version	Name	Last Update
H.150	V1.2	Job Description	31 - Oct - 2014

الوصف بصورة عامة

العمل بشركة طريق عدن بصفة مندوب مبيعات ، حيث تتلخص هذه الوظيفة بتحدي كبير و هو المساهمة الفعالة بزيادة حجم المبيعات الحالية و التي تنعكس بشكل ايجابي على الموظف بحيث تكون لة نسبة من هذه الارباح بعد تحقيق الاهداف المرسومة لة مسبقا .و المساهمة الفعالة بتحقيق الانتشار و ابداء الاراء بشكل مباشر لايصال فكرة الى الزبون و بشكل سريع و مباشر و ايضا تتضمن مهام مندوب المبيعات التالية و لكن لا تقتصر عليها:

- اعطاء تقارير بشكل مستمر على الزيارات اليومية للزبائن.
 - تزويد المدير المباشر بتقرير و جدول زمني مسبق على زيارة الزبائن المحتملين بشكل نصف اسبوعي مع اعطاء تقارير الزيارة بشكل دقيق وواضح.
 - الالتزام بالاهداف المرسومة من قبل الادارة العليا للشركة.
 - القدرة على تحقيق الهدف الشهري.
 - اعطاء تقرير و بشكل شهري بكيفية رفع معدل المبيعات و ماهي المشاكل التي تواجه الفريق لتلافيها.
 - الالتزام بسلوكيات الشركة و عكس فكرة الادارة بطريقة التعاون و التصرف مع الزبائن.
 - البحث عن مصادر المعلومات لتزويدها الى الشركة و الاستفادة منها لزيادة حجم المبيعات.
 - البقاء على تواصل و بشكل مباشر مع الزبائن المحتملين و بناء علاقات ثقة مع الزبائن.
 - عمل مقال علمي عن مايقوم مندوب المبيعات بتسويق و نشره على صفحات الشركة الرسمية مع قنوات التواصل الاجتماعي.
 - القدرة على ارسال الايميلات و التقارير باللغة الانكليزية و العربية و المهارة الكافية باستخدام برامج الاوفس و القدرة على المراسلات عبر الايميل.
 - يجيد استخدام برنامج الفوتوشوب لعمل صور تسويقية.
 - يجب ان تكون لدية وسيلة نقل داخل بغداد.
 - يجب ان يتميز المتقدم بالدقة و التركيز.
- يجب ان يتميز مندوب المبيعات باللباقة و حسن المظهر و القدرة على ايصال الفكرة بعبارات بسيطة و سهلة و الابتعاد عن التعقيد بالشرح و ان يكون على اطلاع بعالم التصميم الحيوية التي تستخدم النباتات كعنصر اساسي بالتصميم و الديكور و ايضا يجب ان يكون له القدرة و القابلية على التنقل في بغداد بالوقت الحالي و العراق عموما في المستقبل .يجب على المتقدم ان يكون على اطلاع جيد بالتطور المعماري و الانشائي في العراق وكيفية مواكبة .

التحصيل الدراسي

- بكالوريوس جامعية و يفضل خريج كلية الهندسة.

ارسال السيرة الذاتية على العنوان البريدي	pr@aden-iq.com
تاريخ الاعلان	10 th JUN 2019
تاريخ التقديم	10 th JUL 2019
تاريخ النفاذ	30 Days

فترة الاختبار ٣ اشهر فقط و يحق للطرفين فسخ العقد في اي وقت خلال فترة الاختبار.