



Mi smo **LINK group**, misijom vođena kompanija. Sa velikom strašću i ambicijom želimo da pomognemo našim korisnicima da postanu uspešnji. Mi iskreno verujemo da je obrazovanje osnov uspeha svakog pojedinca, ali isto tako znamo da današnje obrazovanje ne odgovara potrebama vremena u kom živimo. Zato se trudimo da ga iz korena promenimo i prilagodimo savremenim generacijama. Između naših vizija i realnosti postoji jedino akcija, koju od 1998. godine dosledno sprovodimo. Ako mislite da ste upravo vi neko ko želi da u tom ogromnom poduhvatu bude deo našeg tima, otvoreni smo da se upoznamo i zajedno menjamo svet obrazovanja nabolje.

LINK group, vodeći multinacionalni obrazovni sistem, više od 20 godina uspešno se bavi profesionalnom edukacijom i srednjim i visokim obrazovanjem. Poslujemo na teritoriji Srbije, Bosne i Hercegovine, Rumunije, Republike Moldavije i Sjedinjenih Američkih Država, a putem jedinstvenog e-Learning sistema okupljamo polaznike iz preko 120 zemalja sveta.

LINK group obrazovna alijansa okuplja obrazovne institucije: ITAcademy, BusinessAcademy, InternetAcademy, Visoku školu za informacione tehnologije, ekonomiju i preduzetništvo, Visoku školu strukovnih studija za informacione tehnologije – ITS, Fakultet savremenih umetnosti – FSU, Srednju školu za informacione tehnologije – ITHS, Savremenu gimnaziju i OKschool.

U kompaniji koja se neprestano razvija novi, kvalitetni ljudi su uvek dobrodošli, zato vas pozivamo da nam se pridružite na poziciji:

## **Menadžer B2B prodaje (Business to Business Sales Manager)**

(Beograd, Zemun)

### **Zaduženja i odgovornosti:**

- planiranje prodaje i realizacija planova prodaje;
- proaktivno traženje novih kupaca;
- formiranje baze potencijalnih i održavanje baze aktivnih kupaca;
- održavanje odnosa sa postojećim klijentima i saradnicima;
- prezentacija proizvoda i usluga, priprema ponuda i komercijalne dokumentacije;
- pregovaranje i ugovaranje sa kupcima;
- kreiranje ponude kompanije;
- istraživanje tržišta;
- izveštavanje menadžmenta kompanije o rezultatima prodaje;

- predlaganje i sprovođenje mera za unapređenje poslovanja i povećanja prodaje.

### **Kvalifikacije i veštine:**

- minimum 2 godine rada na sličnoj poziciji;
- visoka stručna sprema;
- znanje engleskog jezika;
- izrazite prezentacione i pregovaračke veštine;
- poznavanje rada na računaru;
- poznavanje i razumevanje industrije poslodavca.

### **Poželjne osobine:**

- sposobnost lične organizacije i koordinacije različitih radnih zadataka;
- sposobnost organizovanja i vođenja zaposlenih;
- proaktivan pristup radnim zadacima;
- predusretljivost i ljubaznost;
- odlične komunikacijske veštine;
- preciznost, tačnost i poštovanje rokova i zadatah ciljeva.

### **Benefiti:**

Radićete u profesionalnom i dinamičnom okruženju koje se neprekidno razvija. Bićete nagrađivani u skladu sa postignutim rezultatima, a na raspolaganju će vam biti i razne mogućnosti daljeg profesionalnog usavršavanja.

Ukoliko smatrate da ispunjavate navedene kriterijume, pošaljite nam svoj CV sa motivacionim pismom do **17. 7. 2018. godine**.

Pozvaćemo na razgovor samo kandidate koji ispunjavaju navedene uslove!

Više o kompaniji možete videti na veb-sajtu: [www.link-group.eu](http://www.link-group.eu).