



Должность: Менеджер по развитию членской базы
Подчиняется: Руководителю отдела по работе с компаниями-членами

Обязанности:

- ✓ Привлечение новых компаний-членов;
- ✓ Организация встреч с компаниями-членами АЕБ и потенциально заинтересованными компаниями в различных форматах и на различных площадках, включая организацию завтраков для новых членов, деловые мероприятия по национальному признаку, спонсорские ужины и т. д.;
- ✓ Осуществление холодных звонков компаниям, потенциально заинтересованным к вступлению в ряды АЕБ;
- ✓ Передача информации о членстве потенциально заинтересованным компаниям;
- ✓ Организация и проведение кампании по сбору членских взносов;
- ✓ Сотрудничество с отделом по коммуникациям, связям с общественностью и маркетингу по продвижению АЕБ через утвержденные медиа, мероприятия и иные институты;
- ✓ Продажа спонсорских пакетов на мероприятия и проекты АЕБ;
- ✓ Участие в подготовке ежемесячных отчетов по компаниям, покинувшим АЕБ за текущий период;
- ✓ Подготовка ежемесячных отчетов по новым компаниям, которые присоединилась к АЕБ за текущий период;
- ✓ Подготовка и проведение различных мероприятий, таких как бизнес встречи, бизнес-завтраки, спонсорские ужины, стратегические встречи и AGM (ежегодное собрание);
- ✓ Иные обязанности по усмотрению руководства АЕБ.

Ключевые показатели эффективности:

- ✓ Привлечение в ряды АЕБ не менее 5 компаний в месяц (или не менее 12 тыс. евро);
- ✓ Осуществление не менее 20 холодных звонков в течение недели.

Требования к профессиональным знаниям и навыкам:

- Опыт работы в отделе продаж от 2х лет, желательно в отделе работы с клиентами;
- Хорошее знание русского языка;
- Отличное знание английского языка (устный и письменный); знание других европейских языков приветствуется;
- Отличные навыки работы с клиентами;
- Отличные навыки общения по телефону;
- Высокий уровень владения компьютером (MS: Word, Excel, Power Point, Internet);
- Способность и желание работать в режиме ненормированного рабочего времени;
- Самостоятельность, способность разобраться в задаче и принять решение;
- Стрессоустойчивость, работоспособность, коммуникабельность, инициативность, не конфликтность;
- Отличные навыки общения на письме и устно;
- Умение работать как в команде, так и самостоятельно;
- Пунктуальность.

AEB SPONSORS 2019

• Allianz IC OJSC • Atos • Bank Credit Suisse (Moscow) • BP • BSH Russia • Cargill Enterprises Inc. • CHEP Rus • Clifford Chance • Continental Tires RUS LLC
• Creon Capital S.a.r.l • Deloitte • DuPont Science & Technologies • Enel Russia OJSC • ENGIE • Eni S.p.A • EY • FAURECIA Automotive Development LLC
• GE (General Electric International (Benelux) B.V.) • HeidelbergCement • ING Wholesale Banking in Russia • John Deere Rus, LLC • KPMG • ManpowerGroup
• Mercedes-Benz Russia • Merck LLC • Messe Frankfurt Rus • MetLife • METRO AG • Michelin • Novartis Group • OBI Russia • Oriflame • Porsche Russland
• Procter & Gamble • PwC • Raiffeisenbank AO • ROCA • Shell Exploration & Production Services (RF) B.V. • Signify • SOGAZ Insurance Group • Statoil Russia AS
• Total E&P Russia • Unipro PJSC • VimpelCom PJSC (Beeline) • Volkswagen Group Rus OOO • YIT • YOKOHAMA RUSSIA LLC