

ОТБОР КАНДИДАТОВ 2013–2014

ОБРАЗОВАНИЕ И ТРУДОУСТРОЙСТВО ИСФРАДА РОССИЯ

ТИП ПРЕДПРИЯТИЯ:

Компания – лидер на европейском рынке семян, принадлежащая французской группе предприятий мирового масштаба (5100 сотрудников, 1,3 миллиарда евро торгового оборота), в рамках своего развития в России, а также для укрепления команды в российском филиале ищет молодого перспективного менеджера (М/Ж, 22–35 лет) с высшим агрономическим образованием и хорошими знаниями в области маркетинга.

ПРЕДПОЛАГАЕМАЯ ДОЛЖНОСТЬ: региональный менеджер по маркетингу

После обязательной подготовки по программе ИСФРАДА кандидат займёт должность регионального менеджера по маркетингу в подчинении у руководителя отделом маркетинга и будет работать в тесном сотрудничестве с руководителем по продажам в России и региональным коммерческим директором.

По окончании подготовки по программе ИСФРАДА основной миссией кандидата станет формирование регионального спроса на сорта, предлагаемые компанией. В связи с этим у кандидата будут следующие обязанности:

- анализ рынка соответствующей зоны;
- анализ гамм продукции клиентов и конкурентов;
- участие вместе с руководителем в создании сортовых гамм;
- поддержка отношений с сетью дистрибьюторов при участии регионального коммерческого директора;
- развитие партнёрских отношений с крупными фермерскими предприятиями и агрохолдингами, посещения региональных производителей кукурузы и подсолнечника;
- проведение оперативного маркетинга и рекламных акций регионального масштаба: демонстрационные поля, технические семинары и field-days, сельскохозяйственные выставки и другие мероприятия;
- развитие партнёрских отношений с крупными аграриями, которые являются членами Club Expert французской компании.

В обязанности кандидата также будет входить:

- развитие средств агрономического контроля;
- оценка производительности новых сортов.

ЖЕЛАЕМАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ:

Имея высшее образование в сфере агрономии и обладая знаниями в сфере маркетинга, кандидат должен быть компетентным в следующих областях:

- растениеводство; желание работать в секторе снабжения сельскохозяйственного производства;
- техники продаж;
- сельскохозяйственное развитие и политика в области сельского хозяйства.

Помимо чисто технических компетенций кандидат должен обладать следующими качествами:

- склонность к полевым работам и коммерции;
- умение работать с людьми, общительность;
- динамичность и чёткость в работе;
- самостоятельность и инициативность;
- ответственность;
- склонность к анализу и синтезу;
- мобильность.

Обязательно иметь водительское удостоверение.

ЯЗЫК:

Свободное владение русским языком.

Хороший уровень владения английским языком.

Владение французским языком станет преимуществом.