Дорогие DKUшники,.

ТОО «Новое групп» в связи с расширением сферы деятельности рассматривает кандидатов на вакантные позиции.

ТОО «Новое групп» - Официальная партнерская компания застройщиков novoe.group. На рынке 3 года, филиалы представлены в Алматы и Нур-Султане, а также представлены на международных рынках недвижимости Турции, Англии и США.

В компании позитивный, дружный коллектив с которым приятно расти, развиваться и достигать самых лучших результатов.

# **Аналитик – исследователь (от 150 000 KZT на руки)**

Требуемый опыт работы: не требуется

Полная занятость, полный день

Аналитик - исследователь формулирует гипотезы, проводит статистические тесты на существующих данных для решения текущих вопросов.

**Необходимые навыки аналитика-исследователя:**

1. Умение работать в Google-таблицах, группировать, фильтровать данные без перекладывания из таблицы в таблицу.
2. Формулировать выводы и представлять результаты в виде интерактивных дашбордов (Tableau, Power BI).
3. Разбираться в бизнес-процессах и понимать ключевые метрики анализа эффективности.

**Основные функции:**

* Сбор и анализ требований заказчиков к отчетности..
* Применение в работе ключевых математических методов и основ статистики.
* Прогнозирование событий на основе данных.
* Анализ результатов кампаний, исследований и тестирования продуктовых гипотез.
* Способность создавать аналитические решения и представлять их бизнесу
* Анализ рынка недвижимости
* Анализ конкурентов
* Анализ продаж
* Маркетинговый анализ
* Ценовой анализ

**Условия:**

* График: 5/2, с 10.00 до 19.00.
* Бесплатная 5-ти дневная программа обучения и стажировки за счет компании.
* фикс + % + бонусы
* комфортный офис c видом на горы

# **Аналитик - оператор CRM (от 150 000 KZT на руки)**

# [Откликнуться](https://almaty.hh.kz/applicant/vacancy_response?vacancyId=46857448&hhtmFrom=vacancy)

Требуемый опыт работы: не требуется

Полная занятость, полный день

**Основные функции:**

* Контроль работы CRM системы
* Настройка и контроль телефонии
* Ежедневная модерация CRM
* Еженедельные и ежемесячные отчеты по базе данных CRM

**Условия:**

* График: 5/2, с 10.00 до 19.00.
* Бесплатная 5-ти дневная программа обучения и стажировки за счет компании.
* фикс + бонусы
* комфортный офис c видом на горы

# **Менеджер по продажам**

**Каким навыки необходимы:**

* Опыт в продажах!
* Умение работать на результат и достигать лучших показателей!
* Отличные коммуникативные навыки
* Хорошие навыки работы с цифрами

**Основные функции менеджера по продажам:**

* Работа с горячими клиентами/заявками
* Консультация клиента по тарифам, услугам, процедурам, ЖК и акциям компании
* Живые встречи с клиентами, показ объектов.
* Работа в amoCRM
* Отчеты о проделанной работе
* Выполнение плана продаж

**Условия:**

* График: 5/2, с 10.00 до 19.00.
* Бесплатная 6-ти дневная программа обучения и стажировки за счет компании.
* 6 уровней карьерного роста, постоянный финансовый рост
* ЗП+% от 300 000 до 1 000000
* комфортный офис

# **Руководитель отдела продаж**

**Обязанности:**

* Контроль консультаций клиентов по телефону
* Контроль выполнения плана продаж
* Помощь и обучение работы в системе
* Обучение менеджеров навыкам продаж
* Выстраивание отношений с партнерской сетью
* Работа по решению спорных вопросов с партнерами
* Анализ и решение вопросов клиентов
* Контроль по поддержанию уровня сервиса компании

**Требования:**

* Опыт личных продаж от 3 лет, опыт работы руководителем от 1 года
* Умение хорошо ориентироваться в городе
* Опыт работы в системе amoCRM
* Опыт в продажах новостроек (желательно)
* Умение быть наставником для своей команды
* Достижения в продажах и на руководящей позиции
* Знание бизнес процессов
* Уметь выстраивать системы

**Условия:**

* График работы 10:00-19:00
* Официальное трудоустройство
* Высокий уровень оплаты
* Постоянное обучение и развитие

В случае заинтересованности в вакансиях выше, высылайте резюме на эл. адрес отдела социальной работы и карьеры - karrierezentrum@dku.kz