**დასახელება: გაყიდვების კოორდინატორი (Sales Coordinator)**

**მომწოდებელი: Ibis Budget**

**ადგილი: თბილისი**

**ბოლო ვადა: 11.05.2022**

**ძირითადი ფუნქცია მოვალეობები:**

* შესთავაზოს/მიაწოდოს პოტენციურ მომხმარებელს სასტუმროს სერვისების შესახებ ამომწურავი ინფორმაცია, ხელი შეუწყოს გაყიდვების ზრდას;
* დეპარტამენტის ხელმძღვანელთან ერთად შეიმუშავოს და განავითაროს გაყიდვების სამოქმედო გეგმა;
* აწარმოოს Sales-Call-ები.
* სასტუმროს სხვა დეპარტამენტებთან აქტიური კომუნიკაცია და სტუმართა კმაყოფილებაზე ზრუნვა;
* დაგეგმოს და კოორდინაცია გაუწიოს შეხვედრებს და ღონისძიებებს;
* გაყიდვებთან დაკავშირებული დოკუმენტაციის მომზადება (შეთავაზებები, კონტრაქტები და ა.შ.).
* შეისწავლოს Accor-ის სტანდარტები და პროგრამები და გამოიყენოს სამუშაო პროცესში.
* დაესწროს online ან live Training-ებს.
* ჩამოაყალბოს და შეინარჩუნოს კარგი ურთიერთობა კორპორატიულ ორგანიზაციებთან;
* იმუშაოს ბრენდის სტანდარტების შესაბამისად.

**მოთხოვნები:**

* მსგავს პოზიციაზე მუშაობის გამოცდილება სავალდებულოა.
* ინგლისური და რუსული ენის ცოდნა;
* კომპიუტერული პროგრამების ცოდნა;
* მაღალი პასუხისმგებლობის გრძნობა;
* გუნდური მუშაობის უნარი;
* თავაზიანი და კომუნიკაბელური.

**ჩვენ გთავაზობთ:**

* პერსონალის კვებას,
* უნიფორმას.
* ჯანმრთელობის დაზღვევას.
* გუნდურ და მეგობრულ გარემოს.

გთხოვთ, გამოაგზავნოთ CV შემდეგ ელ.მისამართზე: [L.chikhladze@beta.com.ge](mailto:L.chikhladze@beta.com.ge) და სათაურის ველში მიუთითოთ ვაკანსიის დასახელება.

განაცხადის წარდგენის ბოლო ვადაა 11 მაისი, 2022 წ