



Išmanių parkavimo sistemų sprendimų paieška ir visapusiškas jų realizavimas – nuo programinės įrangos priežiūros iki techninio aptarnavimo. Tai – kuo kasdien „kvėpuoja“ UniPark komanda. Nenuobodi, dinamiška darbotvarkė, ypač draugiškas kolektyvas ir orus pasididžiavimas prisidedant prie savo miesto infrastuktūros vystymo. Ar ir Tu nori tokios kasdienybės? Hop in!

## PARDAVIMŲ PROJEKTŲ VADOVAS (-Ė)

### Tavo atsakomybės būtų:

- Verslo santykių su esamais klientais palaikymas ir plėtra, potencialių naujų klientų paieška;
- Derybų su naujais partneriais vedimas, siekiant maksimalios abipusės naudos;
- Komercinių pasiūlymų, sutarčių ir kitų pardavimų dokumentų ruošimas;
- Pardavimų projektų koordinavimas.

### Mes tikimės, kad Tu:

- Turi aukštąjį išsilavinimą;
- Gebi aiškiai dėstyti mintis bei turi puikius derybinius įgūdžius;
- Pasižymi analitiniu mąstymu ir kruopštumu, esi iniciatyvus (-i), veržlus(-i) ir atsakingas (-a);
- Turi B kategorijos vairuotojo pažymėjimą;
- Puikiai išmanai MS Office kompiuterines programas;
- Turi panašaus darbo patirties;
- Gali susikalbėti anglų ir rusų kalbomis.

### Uniparke Tavęs laukia:

- Betarpiškas, energingas ir inovatyvus kolektyvas;
- Ypač palankios darbo sąlygos (automobilio parkavimas – po langais!);
- Tobulėjimo ir savirealizacijos perspektyvos šiuolaikiškoje tarptautinėje kompanijoje;
- Lankstus darbo grafikas;
- Konkurencingas darbo užmokestis, priklausantis nuo pasiektų rezultatų.

Savo gyvenimo aprašymą siųskite el. paštu [hr@unipark.lt](mailto:hr@unipark.lt), el. laiško pavadinime nurodykite „Pardavimų projektų vadovas (-ė)“. Informuosime tik atrinktus kandidatus. Konfidencialumas garantuojamas.

*Parkuokis pas mus!*