

اطلاعیه جذب نیرو - کارمند اجرایی فروش

اهداف شغلی

این فرد مسئولیت فروش ایر عربیا و ارائه خدمات به آژانس های مسافرتی، شرکت ها و ایجاد تعهد بین آن ها برای فروش بیشتر می باشد

مسئولیت های اصلی:

- مدیریت و توسعه فروش در بین آژانسها، پرتال های آنلاین و شرکت ها در تهران-ایران.
- ایجاد جلسات برقراری ارتباط برای توسعه و فروش خدمات و سرویس های ایر عربیا.
- توسعه بخشیدن قرار دادهای فروش و جذب آن ها به افراد مربوط .
- افزایش فروش و شناخت فروشندگان های جدید با کانال های توزیع مربوط .
- ارائه گزارش ماهیانه بر عملکرد نمایندگان فروش و بررسی نکات مثبت ویا منفی عملکرد با آنان برای ایجاد عملکرد مناسب ، در صورت لزوم.
- آموزش کارمندان آژانس ها در رابطه با محصولات خدمات و هواپیمایی ایر عربیا :آموزش رزرو گرفتن بر روی سیستم ایر عربیا.
- فراهم آوردن اطلاعات به روز رقبا و شرکت ها که این اطلاعات شامل مشکلات مسافران و نوع فعالیت رقبا در بازار می باشد. این اطلاعات به صورت کلیدی می بایست به مدیریت ارسال شود.
- شناخت نقاط کلیدی برای فعالیت های فروش و تحلیل آماری و ارائه به مدیریت و کارمندان فروش .
- شناخت منابع مرتبط که در رشد کار ما را یاری دهد.
- شناخت خدمات مرتبط که در توسعه فروش اثر بخش باشد.

مدارک موردنظر

تحصیلات دانشگاهی - سابقه حداقل 3-4 سال فروش در ایرلاین یا شرکت هایی که به کارهای هواپیمایی مربوط می باشد. توانایی برقراری ارتباط قوی و نوشتاری و گفتاری به زبان انگلیسی اجباری است.

در صورت تمایل فرد می تواند برای داشتن این سمت یک کپی از آخرین رزومه خود را به آدرس ایمیل زیر ارسال نمایید.

alatif@airarabia.com

لطفاً شماره تلفن خود را در رزومه ذکر کنید.

این اطلاعیه برای جذب نیرو در نمایندگی فروش ایر عربیا در ایران می باشد.

العربية للطيران
airarabia.com