



BROLIS[®]

PARDAVIMŲ PROJEKTŲ VADOVAS (-Ė) (gynyba ir saugumas)

Brolis Semiconductors yra aukštųjų technologijų įmonė, kurianti ir gaminanti elektrooptines sistemas, skirtas stebėjimui, žvalgybai bei taikymuisi – lazerinius žymeklius, šiluminio matymo sistemas, naktinio matymo įrangą ir kitus modernius prietaisus. Šiuo metu prie pardavimų ir verslo plėtros komandos Vilniuje kviečia prisijunti **Pardavimų projektų vadovą (-ę)**, kuris (-i) bus atsakingas (-a) už karinės paskirties įrangos pardavimų visame pasaulyje administravimą ir analizę.

Ši pozicija Tau, jei nori:

- praplėsti savo žinias gynybos ir saugumo srityse ir su šia sritimi sieti savo karjerą;
- dirbti gynybos pramonės profesionalų įmonėje, kuri kuria, gamina ir parduoda karinės paskirties įrangą visame pasaulyje;
- esi orientuotas (-a) į augimą, nes turint stiprias rinkos žinias, ateityje yra numatytos karjeros galimybės.

PLAČIAU APIE POZICIJĄ:

- Būsi atsakingas (-a) už viešųjų pirkimų koordinavimą (tarptautinių viešųjų pirkimų stebėseną, analizę bei reikalingų pasiūlymo dokumentų rengimą ir pateikimą);
- Vykdysi pasirašytų sutarčių (kompleksinių projektų) valdymą (sutartinių įsipareigojimų monitoringas, ataskaitų rengimas, status quo pristatymai klientams ir komandai);
- Tavo komandą sudarys pardavimų ir verslo plėtros profesionalai, kuriems padėsi pardavimų administravimo procesuose (pagalba koordinuojant pardavimus, rengiant pasiūlymus, išrašant sąskaitas, organizuojant įrangos pristatymus klientams, kt.).

ĮMONĖ SIŪLO:

- Galimybę dirbti su **aukštųjų technologijų unikaliais produktais**. BROLIS produktai yra registruoti **NATO paramos ir pirkimų agentūroje** (pvz., <https://www.youtube.com/watch?v=b7Yh7VwctwQ>);
- **Prasmingą darbą** – įmonė turi aukštas vertybes, skirtas padėti gelbėti žmonių gyvybes per gynybą karinėje ir saugumo pramonėje;
- **Profesionalų komandą**, kuri dalinsis ir perduos visas žinias, reikalingas Tavo sklandžiam įsiliejimui į komandą ir rinkos perpratimui;
- **Karjeros galimybes ateityje**, įgijus žinių ir patirties pereiti į pardavimų vadovo poziciją;
- Sveikatos draudimą bei profesinio tobulėjimo biudžetą;
- Papildomų naudų paketą (dalinį pietų finansavimą, kasmetines sveikatos tikrinimo ir skiepų programas, įvairius mokymus, finansinį atostogų priedą, pasitikėjimu grįstą dienotvarkės ir atostogų planavimą, aktyvaus laisvalaikio ir komandos formavimo iniciatyvas);
- Atlyginimą – **2400-3300 EUR** neatskaičius mokesčių.

LAUKIAME TAVO KANDIDATŪROS, JEIGU:

- Turi aukštąjį išsilavinimą;
- Esi atidus (-i) detalėms, tau būdingas sisteminis ir analitinis mąstymas;
- Patirtis viešuosiuose pirkimuose ir/ar ES projektų administravime – didelis privalumas;
- Puikūs Microsoft Office taikomųjų programų įgūdžiai (Word, Excel, PowerPoint);
- Tavo puikios anglų k. žinios raštu ir žodžiu (90% užduočių bus vykdomos anglų kalba);
- Turi nepriekaištingą reputaciją - neturi kriminalinių ar administracinių teisės pažeidimų, nepalaikai santykių ES ar NATO sankcionuotose šalyse.