



Mi smo **LINK group**, misijom vođena kompanija. Sa velikom strašću i ambicijom želimo da pomognemo našim korisnicima da postanu uspešniji. Mi iskreno verujemo da je obrazovanje osnov uspeha svakog pojedinca, ali isto tako znamo da današnje obrazovanje ne odgovara potrebama vremena u kom živimo. Zato se trudimo da ga iz korena promenimo i prilagodimo savremenim generacijama. Između naših vizija i realnosti postoji jedino akcija, koju od 1998. godine dosledno sprovodimo. Ako mislite da ste upravo vi neko ko želi da u tom ogromnom poduhvatu bude deo našeg tima, otvoreni smo da se upoznamo i zajedno menjamo svet obrazovanja nabolje.

LINK group, vodeći multinacionalni obrazovni sistem, više od 20 godina uspešno se bavi profesionalnom edukacijom i srednjim i visokim obrazovanjem. Poslujemo na teritoriji Srbije, Bosne i Hercegovine, Rumunije, Republike Moldavije i Sjedinjenih Američkih Država, a putem jedinstvenog e-Learning sistema okupljamo polaznike iz preko 120 zemalja sveta.

LINK group obrazovna alijansa okuplja obrazovne institucije: [ITAcademy](#), [BusinessAcademy](#), [InternetAcademy](#), [OKschool](#), [Visoku školu za informacione tehnologije, ekonomiju i preduzetništvo](#), [Visoku školu strukovnih studija za informacione tehnologije – ITS](#), [Srednju školu za informacione tehnologije – ITHS](#), [Fakultet savremenih umetnosti – FSU](#), [Savremenu gimnaziju](#), [International School Savremenu – ISS](#) i [Savremenu osnovnu školu](#).

U kompaniji koja se neprestano razvija novi, kvalitetni ljudi su uvek dobrodošli, zato vas pozivamo da nam se pridružite na poziciji:

Account Manager

Beograd

Zaduženja i odgovornosti:

- proaktivno traženje novih klijenata i realizacija planova prodaje;
- formiranje baze potencijalnih i održavanje baze aktivnih klijenata;
- prezentacija proizvoda i usluga, priprema ponuda i komercijalne dokumentacije;
- pregovaranje i ugovaranje sa klijentima;
- održavanje dobrih poslovnih odnosa sa klijentima, obnova ugovora i zadržavanje klijenata;

- dostizanje i premašivanje postavljenih ciljeva na mesečnom nivou (prodaja, zadovoljstvo klijenata, efikasnost);
- izveštavanje menadžmenta kompanije o rezultatima prodaje;
- predlaganje i sprovođenje mera za unapređenje poslovanja i povećanja prodaje.

Kvalifikacije i veštine:

- minimum godinu dana radnog iskustva na poslovima direktne prodaje, telefonske prodaje, account managementa, business developmenta;
- prednost imaju kandidati sa iskustvom u radu sa pravnim licima (B2B);
- odlične prodajne i komunikacione veštine;
- poznavanje engleskog jezika.

Potrebna dokumenta:

- CV;
- motivaciono pismo.

Benefiti:

- rad u profesionalnom i dinamičnom okruženju, koje se neprekidno razvija;
- nagrađivanje u skladu sa postignutim rezultatima;
- mogućnost daljeg profesionalnog usavršavanja.

Mi se bavimo jednom od najlepših delatnosti na svetu: radimo sa mladim ljudima, budućim liderima ovog sveta, i pomažemo im da se pripreme za uspeh u životu. Zato tražimo ljude koji su pozitivni, energični i ljubazni. Ako ste takvi, mi možemo raditi zajedno. Ako nemate duh da služite naše klijente, nećete se radovati radu sa nama.

Ukoliko smatrate da ispunjavate navedene kriterijume, pošaljite nam svoj CV sa motivacionim pismom do 21. 5. 2019.

Nepotpune prijave neće se uzimati u obzir.

Više o kompaniji možete videti na sajtu: www.link-group.eu.