

CAPITAL PARTNERS

Dom Maklerski Capital Partners S.A. jest innowacyjną i prężnie rozwijającą się firmą inwestycyjną. Od kilkunastu lat wspieramy przedsiębiorstwa w poszukiwaniu finansowania zewnętrznego. Przeprowadziliśmy już kilkadziesiąt, zarówno prywatnych jak i publicznych emisji akcji, obligacji i certyfikatów inwestycyjnych. Wielu podmiotom pomogliśmy dołączyć do grona spółek publicznych uczestnicząc w debiucie ich akcji na rynkach prowadzonych przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Aktywnie działamy także na rynku niepublicznym pośrednicząc w licznych transakcjach i przechowując instrumenty finansowe w prowadzonym przez nas depozycie. W chwili obecnej do naszej centrali w Warszawie poszukujemy osoby na stanowisko:

Manager ds. Wsparcia Sprzedaży

Opis stanowiska:

- praca w Departamencie Sprzedaży Zewnętrznej oraz bezpośrednia współpraca z Dyrektorem Generalnym Sprzedaży w zakresie rozwoju Sieci Sprzedaży oraz bieżącego wsparcia sprzedaży
- współpraca z Partnerami firmy (towarzystwa funduszy inwestycyjnych, emitenci instrumentów finansowych) w zakresie organizacji procesu sprzedaży i przepływu dokumentów
- organizacja szkoleń dla Sieci Sprzedaży
- merytoryczne wsparcie Sieci Sprzedaży w zakresie oferty domu maklerskiego oraz obowiązujących procedur (prowadzenie szkoleń, obsługa CRM, wsparcie telefoniczne oraz mailowe)
- tworzenie procedur i organizacja procesów w obszarze wsparcia sprzedaży i obsługi posprzedażowej klientów
- wdrażanie nowych systemów i narzędzi do wsparcia sprzedaży
- tworzenie raportów sprzedażowych
- opiniowanie dokumentacji wewnętrznej pod kątem obsługi procesu sprzedaży
- zarządzanie bazą materiałów produktowych i merytorycznych dla sieci sprzedaży
- organizacja kampanii sprzedażowych i działań serwisowych

Wymagania:

- wykształcenie wyższe (mile widziane z zakresu organizacji i zarządzania, ekonomii lub finansów),
- doświadczenie na podobnym stanowisku zdobyte w firmie z branży finansowej,
- bardzo dobra znajomość obsługi pakietu Office, mile widziane doświadczenie w pracy na systemie CRM lub udział w jego wdrażaniu
- umiejętność tworzenia raportów i zestawień na potrzeby zarządzania sprzedażą
- umiejętności pisania procedur, instrukcji

CAPITAL PARTNERS

- umiejętność pracy w zespole, postawa nastawiona na współpracę
- dobra organizacja pracy
- elastyczność w działaniu
- konstruktywne podejście do rozwiązywania problemów

Oferujemy:

- zatrudnienie w oparciu o umowę o pracę na atrakcyjnych warunkach,
- możliwość udziału w ciekawym projekcie
- zdobycie doświadczenia zawodowego w instytucji finansowej działającej na rynku kapitałowym,
- pracę w doświadczonym i dynamicznym zespole.

Osoby zainteresowane prosimy o przesłanie CV i listu motywacyjnego na adres: biuro@dmcp.com.pl wraz z klauzulą:

"Zgodnie z Ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 o ochronie danych osobowych (tekst jednolity Dz. U. 2016 r. poz. 922) wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w niniejszej ofercie dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji."