

Sales Manager | Автоматизация горной промышленности на базе радарных технологий (Москва, Россия)

indurad является ведущей компанией в секторе горного оборудования, технологий и услуг. С помощью наших уникальных решений, состоящих из передовых радиолокационных датчиков, программного обеспечения и услуг, мы создаем дополнительные конкурентные преимущества для наших клиентов, устраняя узкие места в ключевых производственных процессах горнодобывающей промышленности и перевалки сыпучих грузов. Цифровизация, которую мы предлагаем, позволяет людям работать более безопасно и эффективно в суровых условиях окружающей среды этих отраслей.

indurad управляется нашими дальновидными основателями при неизменной поддержке австралийского инвестора RCF Jolimont. Имея штаб-квартиру в Германии, г. Аахен и филиалы в Австралии, Канаде, Бразилии, Чили, Южной Африке и России, мы действительно можем предложить Вам уникальную возможность роста.

Мы ищем

- Человека с проверенными лидерскими качествами для осуществления нашей деятельности по продажам из московского офиса.
- Амбициозного инженера по продажам, обладающего знаниями в области автоматизации в вышеуказанных отраслях промышленности.
- Человека, с широкой и актуальной сетью контактов в российской горнодобывающей отрасли и индустрии крупных перевалочных терминалов.

Ваши задачи

- Развитие клиентской базы в России, Украине, Казахстане и других странах СНГ.
- Оказание помощи действующим дистрибьюторам и торговым партнерам.
- Профессиональное консультирование конечных заказчиков по вопросам внедрения и эксплуатации наших решений.
- Анализ сложных требований заказчиков на основе прямого взаимодействия и тендерной документации.
- Подготовка технических и коммерческих предложений, графиков реализации проектов.
- Согласованная работа с непосредственным руководителем и штаб-квартирой indurad в г. Ахен, Германия.
- Активный анализ и обсуждение вопросов с региональным менеджером в России, в т.ч. касающихся развития рынка, рисков по конкретными сделкам и т.д.
- Участие в управлении проектами.
- Частые поездки в регионе.

Ваш профиль

- Диплом о получении высшего технического образования. Приветствуется дополнительное техническое образование, также подтвержденное дипломами.
- Обширный опыт работы и технические знания в области горной промышленности и перевалки сыпучих материалов, а также хорошее понимание автоматизации технологических процессов и инжиниринга в горной/сырьевой промышленности.
- Многолетний профессиональный опыт в продажах комплексных проектов в горнодобывающей промышленности и перевалке сыпучих грузов (продажа проектов на базе сенсорных систем или решений по автоматизации – как преимущество).

- Актуальное представление о ситуации в горной промышленности и перевалке сыпучих материалов в регионе, соответствующая контактная база.
- Сильные коммуникационные навыки и опыт работы в команде, а также опыт управления проектами.
- Умение выстраивания перспективы в общении с клиентами, внимание к деталям и установление действительно работающих отношений с людьми.
- Самостоятельный и структурированный стиль работы, уверенные знания продаваемых решений и проблем заказчика, хорошие организаторские навыки.
- Свободное владение английским и русским языками (владение немецким языком как преимущество).

Мы предлагаем

- Работу команде опытных, высокомотивированных международных специалистов.
- Работу на острие последних мировых достижений области автоматизации технологических процессов с применением 3D сканирующих радаров.
- Шестимесячный курс обучения.
- Сильную заинтересованность в Вашем быстром росте внутри компании при поддержке учредителей, руководства и совета директоров.
- Разнообразные и сложные задачи при реализации проектов, в т.ч. и на мировой сцене.
- Гибкий рабочий график.
- Офис класса А в 5-10 минутах ходьбы от станции метро "Павелецкая".

Как подать резюме

Пожалуйста, направьте заполненные документы (краткое сопроводительное письмо в теле электронного письма или в формате PDF, резюме, дипломы и сертификаты, рекомендации) в формате PDF (не более трех файлов) с указанием ожидаемой годовой базовой заработной платой и возможной даты начала работы, на следующие адреса электронной почты recruiting@indurad.com, ivan.korneev@indurad.com.

indurad является работодателем, обеспечивающим равные возможности развития для своих сотрудников.

Пожалуйста, обратите внимание, что мы обратимся только к тем кандидатам, резюме и сопроводительные документы которых отвечают вышеуказанным требованиям; представления от агентств не принимаются.

Sales Manager (gn) | Sensor-based Mining Automation (Moscow, RU)

indurad is a leading company in the Mining Equipment, Technology and Services sector. With our unique solutions consisting of advanced Radar sensors, software and services we create value by eliminating bottlenecks in key operational processes of the mining and bulk handling industries. The Digitalization we bring allows people to work more safely and effectively in the harsh environmental conditions of these industries.

indurad is managed by our visionary founders with proud support by our Australian investor RCF Jolimont. With its headquarters in Germany, Aachen and affiliations in Australia, Canada, Brazil, Chile, South-Africa and Russia, we can truly offer you a unique opportunity to grow.

We are looking for

- A person with proven leadership skills to support our sales activities from our Moscow office.
- An ambitious sales engineer with knowledge of automation in above mentioned industries.
- A person with a network in the Russian mining and bulk industry.

Your Tasks

- Develop the customer base in Russia, Ukraine, Kazakhstan, and the rest of CIS.
- Assist incumbent distributors and sales partners.
- Consult our end customers in a genuine fashion.
- Analyze complex customer requirements from direct interactions and tender documents.
- Preparation of technical and commercial proposals, including timelines.
- Liaise with local leader and indurad headquarters in Germany, Aachen.
- Actively analyze and discuss issues, highlighting market developments as well as risks related to specific deals with the Country Manager Russia.
- Participate in the project management.
- Frequent travel in the region.

Your Profile

- Successfully completed university degree in engineering – other degrees welcome with technical experience.
- Comprehensive, technical background in the mining and bulk material handling industries and good understanding of process automation in mining/raw materials engineering.
- Several years of proven professional experience in complex projects sales in mining and bulk handling (sensor or automation solutions as an advantage).
- Up to date knowledge of the situation in mining and bulk handling in the region, relevant contact base.
- Strong communication and teamwork skillset and project management experience.
- Proactively communicate, listen carefully and truly connect with people.
- Independent and structured way of working, confident appearance and good organizational skills.
- Fluent English and Russian (German skills are advantageous).



Our Offer

- Work in a highly motivated and experienced international team.
- Be the pacemaker in 3D radar process automation.
- In depth six months training package.
- Strong growth focus supported by the founders, the management team and the board.
- Varied and challenging tasks in an international project environment.
- Flexible working hours.
- A class office space, 5-10 min walking distance from Paveletskaya subway station.

How to apply

Please send your complete application documents (short cover letter in email text or PDF, curriculum vitae, certificates including school and university diplomas and references, if applicable) in PDF format (no more than three files), stating your expected annual base salary and the next possible starting date, by e-mail to recruiting@indurad.com, ivan.korneev@indurad.com.

indurad is an Equal Opportunity Employer.

Please note only shortlisted candidates who meet the above requirements will be contacted; agency referrals will not be accepted.

