

1-أخصائي تقنية معلومات:

الوصف الوظيفي:

تنفيذ الدراسات التحليلية الأولية لنظم المعلومات في الشركة والمشاركة في تطوير وتحديث الانظمة، واعداد التقارير المطلوبة والتحسين المستمر لنظم المعلومات ومتابعة التطور في نظم المعلومات وفق أفضل الممارسات.

المسؤوليات:

- إدارة العمليات اليومية لقسم تكنولوجيا المعلومات والحفاظ على أداء الخوادم لضمان الكفاءة التشغيلية.
- إدارة العقود مع الموردين مثل منصات التطوير وشركات الاتصالات وتراخيص البرامج والأنظمة.
- الإشراف على عمليات النسخ الاحتياطي للبيانات وأمان النظام.
- اختبار واصلاح المعدات والأجهزة التقنية.
- تحليل سجلات المكالمات حتى تتمكن من رصد المشاكل المشتركة.
- وضع سياسات وإجراءات تكنولوجيا المعلومات الجديدة لزيادة الكفاءة وتعزيز سير العمل.
- تحديث البرامج حسب الطلب وبعد حدوث تغيير في المتطلبات.
- توفير الدعم الفني من تركيب وتجهيز وحل مشاكل الصيانة.
- التنسيق مع موردي الخدمات البرمجية.
- توثيق إجراءات إنشاء الأكواد البرمجية خلال عملية البرمجة، وتسهيل التحديثات والتغييرات المستقبلية.
- التواصل مع فريق تطوير البرمجيات ومعرفة المتطلبات الضرورية
- متابعة بيانات الموظفين والعملاء والاحتفاظ بالسجلات بشكل منظم.
- الإشراف على البنية التحتية للشبكة والانظمة المتاحة.
- دراسة وتحليل مشاكل تشغيل النظم المستخدمة في الشركة ووضع الحلول الجذرية لمنع تكرارها وعرضها على الادارة العليا والإشراف على تنفيذها.
- أي مهام أخرى توكل للموظف من قبل المدير المباشر.

المتطلبات:

- بكالوريوس علوم حاسب أو أي مجال آخر متعلق بإدارة المعلومات.
- خبرة لا تقل عن 4 سنوات في نفس المجال.
- الفهم الكامل لأجهزة الكمبيوتر وتجهيزات الشبكة.
- إتقان اللغة الإنجليزية والعربية تحدثاً وكتابة.

2-مسوق عقاري

المسؤوليات:

- -إدارة جميع جوانب التسويق والبيع للعقارات التجارية والعقارات السكنية التابعة للشركة.
- -زيارة العملاء المحتملين والحاليين من أجل توفير معلومات عن المنتج أو الخدمة التي تقدمها الشركة المُمثِّل لها، والإجابة على أسئلة العملاء لبناء الوعي بالعلامة التجارية، وذلك من خلال الاجتماعات الفردية وعروض التسويق المستمرة.
- -إدارة مزادات الممتلكات أو التبادلات العقارية.
- -إجراء عمليات التفاوض والتشاور مع العملاء بشأن ظروف السوق والأسعار والرهون العقارية والمتطلبات القانونية والمسائل.
- -تعريف العملاء بالمشاريع المتاحة، لتحويل كل عميل محتمل إلى عملية فعلي.
- -بناء العلاقات مع العملاء المحتملين لتوسيع فرص البيع.
- الاطلاع بشكل مستمر على سوق العقارات لمعرفة أحدث تقنيات وأساليب الترويج والتسويق العقاري.
- -تحقيق الأهداف البيعية الموكلة له ورفع مستويات البيع للشركة.

المتطلبات:

- -خبرة لا تقل عن 3 سنوات في نفس المجال.
- -يفضل من لديه خبرة سابقة في التقييم العقاري.
- -خبرة في اعداد التقارير "شرط ضروري".
- -مهارات قوية في العرض والتواصل والقيادة.
- -إجادة برامج Microsoft Office ، خاصة برنامجي Word و: Excel.
- -القدرة على انشاء العلاقات وتنميتها مع الاطراف ذوي العلاقة بالسوق العقاري.
- سعودي الجنسية.

3- مصمم جرافيك

المسؤوليات:

- إعداد التصاميم المبتكرة وبشكل احترافي.
- اقتراح وتطوير وتنفيذ التصاميم المبتكرة والابداعية ضمن المبادرات والمشاريع المعتمدة.
- معرفة كبيرة بمختلف البرامج المتعلقة بالتصميم سواء Photoshop, Illustrator, HTML, InDesign وأي برنامج آخر يتعلق بالتصاميم والرسومات.
- تنفيذ الأفكار بداية من تصميم الفكرة ولحين إنجازها بطريقة دقيقة؛ والحصول على موافقة بشأنها؛ وإجراء تدقيق شامل قبل الطباعة أو النشر.
- إنشاء محتوى رسومي يجذب فئات متنوعة من العملاء.
- إنشاء مجموعة كبيرة من الرسومات والتخطيطات للرسوم التوضيحية للمنتج وشعارات الشركة ومواقع الويب باستخدام برامج مثل الفوتوشوب.

المتطلبات:

- خبرة لا تقل عن 3 سنوات في نفس المجال.
- مهارات قوية في العرض والتواصل.

4-مندوب مبيعات

المسؤوليات:

- توليد عملاء مبيعات بجودة عالية ومتابعة ما بعد الاتصال الأولي، وتأمين الطلبات وتجديدها والتفاوض على الأسعار، وإتمام المبيعات وترتيب عمليات التسليم.
- التعاون والعمل بشكل مباشر مع فريق المبيعات والخبراء التقنيين من أجل فهم متطلبات العملاء وكذلك توفير عمليات دعم المبيعات.
- العمل والتشاور مع العملاء والمهندسين الآخرين من أجل تقييم احتياجات المعدات وتحديد متطلبات الأنظمة والمنتجات.
- تقديم الشروح والعروضات التقديمية التقنية الفنية من أجل وصف المنتجات والخدمات للعملاء الحاليين والمحتملين.
- البحث الدائم والمستمر عن عملاء جدد قد يستفيدون من الخدمات والمنتجات التي تقدمها الشركة ويقنعهم بها.
- استخدام المعرفة والمهارات الفنية من أجل شرح مزايا المنتجات والخدمات للعملاء المحتملين.
- التعاون مع مدير المبيعات لتخطيط وإعداد وتنفيذ الصفات الاستراتيجية في دورات المبيعات.
- إجراء زيارات دورية للعملاء وتنظيم المعارض.
- إعداد التقارير الدورية عن المبيعات والتكاليف.

متطلبات:

- إجادة اللغة الانجليزية والعربية تحدثاً وكتابتاً.
- خبرة لا تقل عن 3سنوات في مجال المبيعات.
- إجادة استخدام الحاسب الآلي.
- رخصة قيادة سعودية.